Prämienanpassungsklauseln in der privaten Versicherungswirtschaft

— Eine Analyse ihrer gesamtwirtschaftlichen Wirkungen —

INAUGURAL-DISSERTATION
zur Erlangung der
wirtschaftswissenschaftlichen Doktorwürde
des Fachbereichs Wirtschaftswissenschaften
der Philipps-Universität zu Marburg

vorgelegt von
WALTRAUD EUCKER
Diplom-Volkswirt aus Marburg

Marburg 1980

Fotodruck Symon und Wagner OHG · 3550 Marburg · Biegenstr. 5

Digitized by the Internet Archive
in 2026

https://archive.org/details/IA41546009_0003

Prämienanpassungsklauseln in der privaten Versicherungswirtschaft

— Eine Analyse ihrer gesamtwirtschaftlichen Wirkungen —

INAUGURAL-DISSERTATION
zur Erlangung der
wirtschaftswissenschaftlichen Doktorwürde
des Fachbereichs Wirtschaftswissenschaften
der Philipps-Universität zu Marburg

vorgelegt von
WALTRAUD EUCKER
Diplom-Volkswirt aus Marburg

Marburg 1980

UNIV.
LEIDEN
BIBL.

Als Dissertation vom Fachbereich
Wirtschaftswissenschaften
angenommen am: 3. Juli 1980

Berichterstatter: Professor Dr. Walter Hamm
Mitberichterstatter: Professor Dr. Hans-Günter Krüsselberg

Tag der mündlichen Prüfung: 16. Juli 1980

G L I E D E R U N G

Seite

EINLEITUNG: Thema und Aufbau der Arbeit 1

ERSTER TEIL

Grundlagen für die Beurteilung von Prämienanpassungsklauseln 5

ERSTES KAPITEL:

Aufgaben und Formen der Prämienanpassung 5

A. Aufgaben von Prämienanpassungsklauseln 5

B. Ausgestaltung von Prämienanpassungsklauseln 8

C. Abgrenzung der Prämienanpassungsklauseln von alternativen Formen der Prämienänderung 16

ZWEITES KAPITEL:

Marktverhältnisse in der Versicherungswirtschaft und ihre Bedeutung für die Beurteilung von Prämienanpassungsklauseln 27

A. "Besonderheiten der Versicherungswirtschaft" als Begründung für Prämienanpassungsklauseln 27

B. Verhalten der Versicherungsnehmer bei Prämienanpassungen 40

C. Rechtliche Rahmenbedingungen für die Einführung und Anwendung von Prämienanpassungsklauseln 47

I. Staatliche Aufsicht durch das Bundesaufsichtsamt für das Versicherungswesen 47

II. Staatliche Aufsicht durch das Bundeskartellamt 52

Seite

DRITTES KAPITEL:

Prämienanpassungsklauseln aus der Sicht beteiligter Interessengruppen und staatlicher Stellen 55

A. Prämienanpassungsklauseln aus der Sicht der Versicherer 55

B. Prämienanpassungsklauseln aus der Sicht der Versicherungsnehmer 65

C. Prämienanpassungsklauseln aus der Sicht des Bundesaufsichtsamts für das Versicherungswesen 72

D. Prämienanpassungsklauseln aus der Sicht des Bundeskartellamts 83

ZWEITER TEIL

Untersuchung der Wirkungen von Prämienanpassungsklauseln im Hinblick auf ausgewählte Ziele der Wirtschaftspolitik 91

VIERTES KAPITEL:

Prämienanpassungsklauseln und Wettbewerb 94

A. Mögliche Wettbewerbswirkungen von Prämienanpassungsklauseln 96

I. Prämienanpassungsklauseln und Prämienwettbewerb 96

1. Zur These von der Wettbewerbsneutralität der Prämienanpassungsklauseln 96

2. Beurteilung von Prämienanpassungsklauseln im Hinblick auf wettbewerbspolitische Ziele 98

II. Prämienanpassungsklauseln und Bedingungswettbewerb 108

III. Prämienanpassungsklauseln und Vertragsformenwettbewerb 119

Seite

B. Einfluß der technischen Ausgestaltung auf die Wettbewerbswirkungen von Prämienanpassungsklauseln 123

I. Zur Wahl des Anpassungsmaßstabs 123

II. Zur Einräumung eines außerordentlichen Kündigungsrechts 132

C. Mögliche Folgen von Prämienanpassungsklauseln für die Wettbewerbsverhältnisse der gewerblichen Versicherungskunden 135

D. Zusammenfassende Würdigung 141

FÜNFTES KAPITEL:

Prämienanpassungsklauseln und Verbraucherschutz 144

A. Prüfungsmaßstäbe aus dem AGB-Gesetz und der amtlichen Begründung zum Gesetzentwurf der Bundesregierung 147

I. Prüfungsmaßstäbe aus dem AGB-Gesetz 147

II. Prüfungsmaßstäbe aus der amtlichen Begründung zum Entwurf der Bundesregierung für das AGB-Gesetz 151

B. Prüfung der Vereinbarkeit von Prämienanpassungsklauseln mit dem Verbraucherschutz 152

I. Risikoverteilung und Interessenausgleich in Verträgen mit Prämienanpassungsklauseln 152

II. Schutz des Versicherungsnehmers durch ein uneingeschränktes außerordentliches Kündigungsrecht 158

C. Zusammenfassende Würdigung 169

SECHSTES KAPITEL:

Prämienanpassungsklauseln und Preisniveaustabilität 171

A. Die Beurteilung von Prämienanpassungsklauseln als Wertsicherungsklauseln nach § 3 des Währungsgesetzes 172

Seite

I. Die Beurteilung der Genehmigungsbedürftigkeit von Prämienanpassungsklauseln 172

II. Die Beurteilung der Genehmigungsfähigkeit von Prämienanpassungsklauseln 177

B. Die Beurteilung von Prämienanpassungsklauseln als Wertsicherungsklauseln nach ihren Wirkungen 180

I. Argumente für und wider eine erhöhte Inflationsgefahr durch Wertsicherungsklauseln 180

II. Preiseffekte von Prämienanpassungsklauseln 183

III. Psychologische Effekte von Prämienanpassungsklauseln 190

C. Zusammenfassende Würdigung 193

SIEBTES KAPITEL:

Wirtschaftspolitische Empfehlungen 195

Einleitung: Thema und Aufbau der Arbeit

In vielen langfristigen Verträgen werden heute Klauseln vereinbart, die es erlauben, die ursprünglich festgesetzten Preise an Veränderungen der für ihre Kalkulation maßgeblichen Umstände anzupassen.
Solche Anpassungsklauseln [1] eröffnen beispielsweise in Miet- und Erbbaurechtsverträgen den Vertragspartnern die Möglichkeit, der Währungs- und Wirtschaftsentwicklung Rechnung zu tragen. In Kauf- und Werkverträgen über die Lieferung von Rohstoffen und Investitionsgütern bieten sie den Vorteil, die Höhe des Preises nach den Kostenverhältnissen zu bestimmen, die bei der Lieferung herrschen.
Die in der Versicherungswirtschaft angewandte Variante solcher Klauseln ist die Prämienanpassungsklausel. Sie räumt dem Versicherer unter gewissen Voraussetzungen das Recht ein, in laufenden Verträgen vertraglich vereinbarte Prämien künftig einseitig zu erhöhen. Prämienanpassungsklauseln sind bereits in verschiedenen Versicherungszweigen -hauptsächlich in der Sach- und Haftpflichtversicherung- in die Allgemeinen Versicherungsbedingungen (AVB) [2] aufgenommen worden. Ihre Ausdehnung auf weitere Versicherungsarten -wie erst kürzlich in der Rechtsschutzversicherung versucht- steht zur Diskussion.

---

1) Klauseln, die eine Vertragsanpassung ermöglichen, werden unter anderem als Gleitklauseln, Wertsicherungsklauseln und Preisvorbehalte bezeichnet. Die Terminologie ist nicht einheitlich. Ohne inhaltlich auf eine besondere Klauselart Bezug zu nehmen, wird hier die Bezeichnung "Anpassungsklausel" als Oberbegriff verwendet.

2) Die AVB gehören zur Gruppe der Allgemeinen Geschäftsbedingungen. Es sind alle für eine Vielzahl von Verträgen vorformulierten Vertragsbedingungen, die eine Vertragspartei -hier der Versicherer- bei Abschluß des Vertrages stellt. Vgl. Vassel,Eick, Die Einflußnahme des Bundesaufsichtsamtes... a.a.O., S.9f.

Die Bedeutung, die Prämienanpassungsklauseln schon heute zukommt, läßt sich -obwohl nicht quantifizierbar- daran ermessen, daß die Klauseln fast ausschließlich im Massengeschäft verwendet werden, wo eine Vielzahl von Versicherungsverträgen betroffen ist.

Zweck dieser Arbeit ist es, zu prüfen, ob Prämienanpassungsklauseln aus gesamtwirtschaftlicher Sicht vertretbar sind und -wenn ja- welche Anforderungen an ihre technische Ausgestaltung zu stellen sind.
Prämienanpassungsklauseln ersetzen die freie Unternehmerentscheidung durch einen regelgebundenen Mechanismus, der zwar Handlungsspielräume offen läßt, aber dennoch die Einflußnahme des Versicherers auf die Prämien tendenziell vermindert.
Der Versicherungsnehmer wird durch langfristige Verträge mit Prämienanpassungsklauseln in hohem Maße an einen Versicherer gebunden, wenn ihm nicht ein Kündigungsrecht die Möglichkeit zur Reaktion auf Prämienanpassungen verschafft.
Ohnehin ist der Versicherungsnehmer gezwungen, die Klauseln in der von den Versicherern festgelegten Form zu akzeptieren, da in den standardisierten Verträgen im Massengeschäft solche Klauseln nicht individuell zwischen den jeweiligen Vertragspartnern ausgehandelt werden.
Entscheidungs- und Wahlfreiheiten sowie Gestaltungs- und Handlungsspielräume als konstituierende Elemente der marktwirtschaftlichen Ordnung werden auf der Anbieter- und der Nachfragerseite eingeschränkt. Die ordnungspolitische Qualität von Prämienanpassungsklauseln muß in der Beurteilung berücksichtigt werden.

Zunächst wird erläutert, welche Aufgaben und Ausgestaltungen Prämienanpassungsklauseln haben, und wie sie sich von anderen Lösungswegen einer Anpassung unterscheiden. Hierzu gehören der Sicherheitszuschlag in der Prämienkalkulation bei langfristigen Verträgen und der Abschluß kurzfristiger Verträge mit und ohne Verlängerungsklausel.

Im Anschluß daran werden einige als "Besonderheiten der Versicherungswirtschaft" bezeichneten Zusammenhänge aufgegriffen. Dabei steht die Frage im Vordergrund, ob solche "Besonderheiten" es sinnvoll erscheinen lassen, eine Regelung wie die Prämienanpassungsklausel zu schaffen. Wie sich die Versicherungsnehmer bei Prämienanpassungen verhalten, ist im Rahmen einer Darstellung der Marktverhältnisse ebenfalls zu berücksichtigen. Ferner muß auf die rechtlichen Rahmenbedingungen für die Einführung und Anwendung von Prämienanpassungsklauseln hingewiesen werden.

Im Sinne einer Bestandsaufnahme der Argumente für und wider Prämienanpassungsklauseln erscheint es zweckmäßig, einen Überblick über die Stellungnahme der beteiligten Interessengruppen und staatlichen Stellen - darunter Versicherer, Versicherungsnehmer, Bundesaufsichtsamt und Bundeskartellamt zu geben. Hierbei ist zu berücksichtigen, daß die Auskünfte zum Teil inhaltlich recht knapp ausfielen und die Auskunftgeber gelegentlich darauf verzichteten, sie durch weiteres Informationsmaterial zu vertiefen.

Das aus den einzelnen Stellungnahmen ersichtliche Meinungsspektrum gibt Anhaltspunkte für die Analyse der Wirkungen von Prämienanpassungsklauseln im Hinblick auf bestimmte ge-

samtwirtschaftliche Ziele. Im einzelnen wird untersucht, ob solche Klauseln den Prämien- und Konditionenwettbewerb der Versicherer beeinflussen, inwiefern sie mit dem Verbraucherschutz vereinbar sind und welche Auswirkungen sie auf die Preisniveaustabilität haben.
Aus den Ergebnissen der Analyse werden abschließend Empfehlungen für die Wirtschaftspolitik abgeleitet; Prämienanpassungsklauseln werden im Vergleich zu anderen Formen der Prämienänderung im Hinblick auf die oben genannten Ziele beurteilt.

Erster Teil

Grundlagen für die Beurteilung von Prämienanpassungsklauseln

Erstes Kapitel

Aufgaben und Formen der Prämienanpassung

A. Aufgaben von Prämienanpassungsklauseln

Prämienanpassungsklauseln ermöglichen eine an bestimmte Voraussetzungen gebundene Prämienindexierung in laufenden Versicherungsverträgen. Tritt nach Vertragsabschluß eine veränderte Gefahrenlage ein, die sich auf die Schadenkosten auswirkt, soll die Klausel der veränderten Leistungssituation im Verhältnis zwischen Versicherern und Versicherungsnehmern durch eine Anpassung der Prämie Rechnung tragen.
Nach Darstellung der Versicherer können die Klauseln auf diese Weise dazu beitragen, den langfristigen Versicherungsschutz preiswert zu halten. [1] Dieser Klauselzweck wird meist aus drei unterschiedlichen Effekten abgeleitet:

---

1) Vgl. Kommissionspapier des Gesamtverbands der Deutschen Versicherungswirtschaft, S. 4.

Erstens gehören Prämienanpassungsklauseln zu den Allgemeinen Versicherungsbedingungen (AVB), stellen also typisierten Vertragsinhalt dar. Im Unterschied zu Verträgen ohne Prämienanpassungsklauseln, wo die kurzfristige Umstellung auf höhere Prämien einen Neuabschluß bzw. eine Änderungskündigung durch den Versicherer voraussetzt, erfolgt die Beitragsänderung in Verträgen mit Prämienanpassungsklauseln, ohne daß der Versicherungsnehmer erneut zustimmen muß.
Die Kosten, die bei der Vielzahl der Verträge - vor allem im Massengeschäft - von Änderungskündigungen oder Neuabschlüssen verursacht würden, könnten durch typisierte Prämienanpassungsklauseln in den AVB größtenteils eingespart werden. [1)]
Zum zweiten liegt nach Darstellung der Versicherer ein tendenziell prämiensenkender Effekt darin, daß die Kosten für einen Vertragsabschluß auf eine möglichst lange Laufzeit verteilt werden können und dementsprechend die anteilige Belastung der einzelnen Jahresprämie mit Abschlußkosten relativ gering ist.

---

1) Vgl. Angerer, August, Beitragsänderungsklauseln in den Allgemeinen Versicherungsbedingungen, in: Zeitschrift für Versicherungswesen, Nr. 23, 1973, S. 684.

Zum dritten braucht der Versicherer, wenn eine Prämienanpassungsklausel Vertragsbestandteil ist, keinen Sicherheitszuschlag in die Prämie einzukalkulieren.
In dieser Hinsicht sind die Klauseln geeignet, übermäßige Beitragserhöhungen zu vermeiden und notwendige Beitragsberichtigungen in engen Grenzen zu halten; [1] denn die Gelegenheit zur Prämienerhöhung bietet sich bei der Anwendung von Prämienanpassungsklauseln je nach Bedarf in kürzeren Abschnitten -allerdings nur dann, wenn gewisse Anpassungsvoraussetzungen vorliegen.
Nach alledem dienen Prämienanpassungsklauseln der langfristigen und kostengünstigen Bereitstellung von Versicherungsschutz vor allem im Massengeschäft. Sie sollen dazu beitragen, bei veränderter Gefahrenlage und einem daraufhin möglicherweise ansteigenden Schadensbedarf die Erfüllbarkeit der Verträge sicherzustellen.

---

1) Vgl. o.V., Milderung von Tarifsanierungen in der privaten Krankenversicherung, Veröffentlichungen des Bundesaufsichtsamtes (VerBAV) 1970, S.166. Auf diese mögliche Wirkung von Prämienanpassungsklauseln wird im Rahmen der stabilitätspolitischen Betrachtung noch zurückzukommen sein.

B. Ausgestaltung von Prämienanpassungsklauseln

Prämienanpassungsklauseln werden als Teil der AVB von den Versichererverbänden in Abstimmung mit dem Bundesaufsichtsamt für das Versicherungswesen bzw. den Landesaufsichtsbehörden formuliert. [1] Die Klauseln weisen eine Vielzahl möglicher Ausgestaltungen auf, lassen sich aber in ihrem formalen Aufbau auf einen bestimmten Grundtypus zurückführen. In der Regel wird die Veränderung der Prämie an die Entwicklung einer Bezugsgröße gebunden.[2] Demzufolge gehören zu den wichtigen Klauselbestandteilen ein Vergleichswert als Anpassungsmaßstab, Anpassungsvoraussetzungen - wenn nicht jede Veränderung der Bezugsgröße zur Prämienanhebung berechtigen soll- und eine Verfahrensregelung, die den organisatorischen Ablauf festlegt.
Besonders hervorzuheben ist darüber hinaus die Kündigungsregelung, also die Frage, ob die Klausel ein außerordentliches Kündigungsrecht aus Anlaß einer Prämienanpassung vorsieht.
Die charakteristischen Konstruktionsmerkmale werden im folgenden beispielhaft anhand der Prämienanpassungsklausel in der Allgemeinen Haftpflichtversicherung erklärt. [3] Auch alternative Ausprägungen der Konstruktionsmerkmale und mögliche Abweichungen vom Grundtypus einer Prämienanpassungsklausel werden berücksichtigt.

---

1) Vgl. zum Verfahren bei der Schaffung neuer Bedingungen Vassel, Eick, Die Einflußnahme des Bundesaufsichtsamtes..., a.a.O., S.58.

2) Insofern haben Prämienanpassungsklauseln eine große Ähnlichkeit mit Indexklauseln. Vgl. hierzu S. 175 ff.

3) Vgl. hierzu und zu den übrigen heute verwendeten Prämienanpassungsklauseln die Übersicht S. 22 ff.

Für die Beurteilung von Prämienanpassungsklauseln ist dies insofern wichtig, als die Wirkungen der Klauseln entscheidend von ihrer jeweiligen Ausgestaltung abhängen.

Die Prämienanpassungsklausel in der Allgemeinen Haftpflichtversicherung hat den folgenden Wortlaut:

> "Ein unabhängiger Treuhänder ermittelt zum 1.Juli eines jeden Jahres, um welchen Prozentsatz sich der Durchschnitt der Schadenzahlungen, welche die zum Betrieb der Allgemeinen Haftpflichtversicherung zugelassenen Versicherer im vergangenen Kalenderjahr geleistet haben, gegenüber dem vorvergangenen Jahr erhöht oder vermindert hat. Den ermittelten Prozentsatz rundet er auf die nächst niedrigere durch fünf teilbare Zahl ab... Im Falle einer Erhöhung ist der Versicherer berechtigt, im Falle einer Verminderung verpflichtet, die Folgejahresprämie um den sich ergebenden Prozentsatz zu verändern... Liegt die Veränderung unter fünf Prozent, so entfällt eine Prämienangleichung. Diese Veränderung ist jedoch in den folgenden Jahren zu berücksichtigen." (§ 8 Ziffer III AHB)
>
> "Im Falle der Prämienangleichung gemäß § 8 Ziffer III kann das Versicherungsverhältnis vom Versicherungsnehmer mit sofortiger Wirkung oder zum Schluß der laufenden Versicherungsperiode gekündigt werden." (§ 9 Ziffer II AHB)

Als Anpassungsmaßstab dient in dieser Klausel der Durchschnitt der Schadenzahlungen, das heißt die Summe der Schadenzahlungen geteilt durch die Anzahl der Schadenfälle im gleichen Zeitraum. Es handelt sich hierbei um einen Maßstab, der sich auf versicherungsinterne Größen bezieht. Andere Beispiele für solche Anpassungsmaßstäbe sind die Schadenhäufigkeit und die Schadenquote, also das Verhältnis von Schadenaufwand bzw. Schadenzahlungen [1] zu Beitragseinnahmen. In der Gruppe der versicherungsinternen Bezugsgrößen ist noch einmal nach betrieblichen und branchenbezogenen Anpassungsmaßstäben zu unterscheiden. § 8 Ziffer III AHB be-

---

1) Im Unterschied zu den Schadenzahlungen enthält der Schadenaufwand auch Schadenrückstellungen und Schadenregulierungsaufwendungen.

zieht sich auf den Durchschnitt der Schadenzahlungen aller Versicherer und zählt somit zur zweiten Gruppe. Bei einem unternehmensintern ermittelten Anpassungsmaßstab müssen zufallsbedingte Veränderungen von Schadenhäufigkeit und Schadendurchschnitt, die gerade in dem speziellen Unternehmen auftreten, ausgeglichen werden, indem die Entwicklung der Bezugsgröße über einen längeren Beobachtungszeitraum verfolgt wird. Die gleiche Methode kann bei Schwankungen der Schadensbelastung in der Zeit angewandt werden. Ein Ausgleich zeitbedingter Schwankungen ist sowohl für betriebliche als auch für überbetriebliche Anpassungsmaßstäbe erforderlich. [1)]

Die Klauseln können aber auch auf externen Maßstäben beruhen. Hierzu zählen amtliche Lohn- und Preisindices [2)] und Kosten, die mit der Versicherungsleistung in Verbindung stehen, wie beispielsweise die Fernsehreparaturkosten in der Reparaturversicherung von Fernsehgeräten oder die Wiederherstellungskosten für den Naturalersatz in der Glasversicherung.

In den Klauseln der Berufsunfähigkeitsversicherung, der Krankheitskosten- und Krankenhaustagegeld-Versicherung und

---

1) Es können sich in einer Periode (Groß-) Schäden zufällig häufen. Diese im Vergleich zu anderen Perioden außergewöhnliche Entwicklung darf bei der Prämienanpassung nicht voll durchschlagen, weil ein zeitlicher Risikoausgleich im allgemeinen gegeben ist.

2) In der Maschinenversicherung gibt es eine Anpassungsklausel, die auf den Index der industriellen Erzeugerpreise und den Index der Bruttostundenverdienste abstellt. Vgl. hierzu ferner S.26.Auch in einer veralteten Fassung der Prämienanpassungsklausel in der Haftpflichtversicherung wurden Indices des Statistischen Bundesamtes verwendet. Heute werden vorwiegend interne Größen gewählt, während im Ausland externe Maßstäbe bevorzugt werden.

der Kraftfahrtversicherung werden keine Anpassungsmaßstäbe genannt. In diesen Versicherungszweigen muß das Bundesaufsichtsamt Prämienänderungen genehmigen[1], so daß hier die Höhe der Anpassung jeweils in Abstimmung mit dem Bundesaufsichtsamt festgelegt wird. Die Genehmigungspflicht für Prämienänderungen ersetzt in diesen Versicherungszweigen gewissermaßen die Bestimmung des Anpassungsmaßstabs. Für alle übrigen Klauseln gilt, daß die Bezugsgröße Aufschluß über den Anpassungsbedarf gibt. Daher wird entweder auf die Schadenkosten selbst oder auf Faktoren, die die Kosten für die Erbringung der Versicherungsleistung beeinflussen, Bezug genommen.
Soll der Anpassungsmechanismus auf Veränderungen möglichst aller Bestimmungsgrößen der Prämienkalkulation reagieren, muß er komplexer Natur sein; das heißt, er muß sich aus mehreren Bestandteilen, die die Einflußfaktoren im einzelnen widerspiegeln, zusammensetzen. Wenn allerdings ein bestimmter Kostenfaktor an Bedeutung für den Aufwand der Versicherer alle anderen überwiegt, kann auch ein pauschaler Indikator als Bezugsgröße festgelegt werden. Die Entscheidung für "grobe" vereinfachende Klauseln oder für komplizierte Bezugsgrößen kann weiterhin davon abhängig sein, ob eine mögliche Klauselkonstruktion praktikabel ist[2] und ob sie in den Augen der Versicherungsnehmer plausibel[3] erscheint.

---

1) Vgl. auch S. 50 f.

2) Die Daten müssen leicht und schnell erfaßt werden können.

3) Vgl. Lipperheide, Manfred, Geldentwertung und Prämienpolitik der Versicherungsunternehmen, in: Zeitschrift für die gesamte Versicherungswissenschaft, 1973, S. 170.

Neben dem Anpassungsmaßstab bestimmen die Anpassungsvoraussetzungen das Ausmaß der zulässigen Prämiensteigerung. In der Mehrzahl der Klauseln sind Grenzwerte eingeführt. Erst ab einer bestimmten prozentualen Veränderung der Bezugsgröße ist für den Versicherer die "Schwelle der Einflußnahme auf den Vertrag" erreicht. [1] Alle unter diesem Prozentsatz -in der Regel 5%- liegenden Veränderungen werden als geringfügig erachtet und bleiben unberücksichtigt. [2] Besondere Anpassungsvoraussetzungen gelten für die Berufsunfähigkeitsversicherung. In diesem Fall ist die Berechtigung zur Anpassung an die Bedingung geknüpft, daß versicherungstechnische Verluste eingetreten sind. Damit sind also nicht nur die Kosten der Versicherungsleistung, sondern auch die Entwicklung des versicherungstechnischen Geschäfts insgesamt maßgeblich.

Ein weiterer Klauselbestandteil ist die Regelung des Anpassungsverfahrens. Je nach dem Grad der Mechanisierung des Verfahrens können Prämienanpassungen automatisch erfolgen oder von der Feststellung Dritter abhängig sein.
Bei einer automatischen Anpassung ergibt sich allein aus der Entwicklung der Bezugsgröße und den Anpassungsvoraussetzungen,ob und um wieviel sich die Prämie ändert. Beispielsweise kann die Prämie an die Lohn- oder Umsatzsumme gekoppelt sein. Verändert sich diese, wird die Prämie entsprechend erhöht oder gesenkt. Automatische Prämienanpas-

---

1) Vgl. zu diesem Begriff Sieg, Karl, Rechtsgutachten,..., a.a.O., S.14.

2) Die 5%-Grenze gilt für die Reparaturversicherung von Fernsehgeräten und für die Glasversicherung.

sungsklauseln gibt es derzeit nicht.[1)]
Bei nicht automatischen Klauseln wird - von den Fällen abgesehen, in denen eine Aufsichtsbehörde über das Versicherungswesen die Genehmigung erteilen muß - ein Dritter bestimmt, dessen Aufgabe es ist, die Anpassungshöchstgrenze zu ermitteln. Nach § 8 Ziffer III AHB übernimmt diese Funktion ein unabhängiger Treuhänder[2)]; in der Reparaturversicherung von Fernsehgeräten ist es ein von der Industrie- und Handelskammer Hannover zu bestellender Sachverständiger.
In beiden Fällen haben die externen Entscheidungsträger jedoch keinen Ermessensspielraum[3)]; vielmehr ist in der Klausel genau geregelt, wie sie den zulässigen Anpassungsprozentsatz feststellen müssen.
Die zur Zeit geltenden Prämienanpassungsklauseln unterscheiden sich von solchen mit automatischer Angleichung noch in einem anderen Punkt. Während durch die Automatik dem Versicherer genau vorgeschrieben wird, um welchen Prozentsatz er seine Prämie ändern muß, sind die heutigen Prämienanpassungsklauseln im Sinne einer Kann-Vorschrift zu verstehen. Wie in § 8 Ziffer III AHB ist in fast allen Klauseln die Prämienerhöhung in das Ermessen des Versicherers gestellt. In der Haftpflichtversicherung und in der Reparaturversicherung von Fernsehgeräten bestimmen die jeweiligen Klauseln außerdem, daß neben der Berechtigung zu einer Prämienerhöhung

---

1) Nur bei Summenanpassungsklauseln gibt es eine Automatik in dem oben bezeichneten Sinn. Vgl. zur Summenanpassungsklausel S. 17.

2) In einer inzwischen veralteten Fassung dieser Klausel war das BAV zum externen Entscheidungsträger bestimmt worden.

3) Eine Ausnahme bildet allenfalls die Klausel in einem Spezialbereich der Vermögensschaden-Haftpflichtversicherung. Hier bestimmt der Versicherungsausschuß der Versicherergemeinschaft für das wirtschaftliche Prüfungs- und Treuhandwesen, ob der Verlauf der Verträge eine Prämienerhöhung rechtfertigt.

auch eine Verpflichtung zur Prämiensenkung besteht.

Außer den bisher besprochenen Klauselbestandteilen kommt es auf die Kündigungsregelung im Falle einer Prämienerhöhung an. Bis auf wenige Ausnahmen, wie zum Beispiel in der Glas- und Schwachstromanlagenversicherung, wird dem Versicherten ein außerordentliches Kündigungsrecht aus Anlaß einer Prämienerhöhung eingeräumt. Allerdings gilt das Kündigungsrecht nicht immer uneingeschränkt. In einigen Versicherungsarten wird es erst ab einer bestimmten prozentualen Erhöhung eingeräumt.
In der Reparaturversicherung von Fernsehgeräten und in der Kraftfahrtversicherung beträgt der Schwellenwert 20 %.
In einer älteren Fassung der Klausel in der Allgemeinen Haftpflichtversicherung, für deren Verwendung das Bundesaufsichtsamt und die Landesaufsichtsbehörden keine neuen Genehmigungen mehr erteilen, die aber heute noch von den meisten Haftpflichtversicherern praktiziert wird, ist das Kündigungsrecht an die Verdoppelung der Prämie geknüpft.[1)]
Dagegen ist die neuere oben zitierte Fassung ein Beispiel für eine Klausel mit uneingeschränktem außerordentlichem Kündigungsrecht.

Der Einblick in die Klauseltechnik zeigt, daß der Spielraum für eine mögliche Anpassung durch Bezugsgröße, Voraussetzungen, Verfahrens- und Kündigungsregelung ziemlich eng begrenzt ist. Nur innerhalb der genau bestimmten Grenze und nur in bezug auf eine mögliche Prämienanhebung kann der

---

1) § 9 Ziffer II AHB lautet in dieser Fassung: "Beträgt die Prämie für das neue Versicherungsjahr infolge der Prämienangleichung gemäß § 8 Ziffer III mehr als das Doppelte der Vorjahresprämie, so kann das Versicherungsverhältnis vom Versicherungsnehmer mit sofortiger Wirkung gekündigt werden."

Versicherer über das Ausmaß der Anpassung entscheiden. Auch in Versicherungszweigen mit Tarifgenehmigung, in denen die einschränkenden Bedingungen für eine Anpassung in den Klauseln nicht näher bezeichnet sind, ist der Versicherer bei der Bemessung der Folgeprämien nicht frei.
Während in diesem Bereich die Prämienerhöhungen auf Grund der Anpassungsklausel von der Aufsichtsbehörde direkt kontrolliert werden, läßt sich in den übrigen Versicherungsarten nur über die Ausgestaltung der Klausel beeinflussen, in welchem Maße von der Prämienanpassung Gebrauch gemacht werden kann. In den Versicherungsarten, wo es keine Überwachung der Prämien durch die Aufsichtsbehörde gibt, stehen gleichsam die Klauseln selbst in ihrer jeweiligen Ausgestaltung auf dem Prüfstein. Daher steht dieser Bereich im Vordergrund der Arbeit.

C. Abgrenzung der Prämienanpassungsklauseln von alternativen Formen der Prämienänderung

Neben Prämienanpassungsklauseln gibt es noch andere Möglichkeiten, die Prämien zu ändern. Die Formen der Prämienänderung unterscheiden sich in ihrem Grundtypus, wenn auch manchmal die in der Praxis vorkommenden Mischformen sich den dargestellten Grundtypen nicht eindeutig zuordnen lassen. Zunächst sollen einige Klauseltypen daraufhin untersucht werden, ob sie nach ihrer Funktion, ihrem Aufbau und ihrer Wirkung der in den vorangegangenen Abschnitten behandelten Prämienanpassungsklausel gleichen und daher zum Untersuchungsgegenstand gerechnet werden können. In einem zweiten Schritt werden Verträge mit Prämienanpassungsklauseln oder verwandten Klauseltypen verglichen mit alternativen Vertragsformen, die eine Prämienänderung ohne besondere Vereinbarung nicht ermöglichen.

Zu der Gruppe der Anpassungsklauseln gehören neben Prämienanpassungsklauseln auch Tarifänderungs- und Summenanpassungsklauseln. [1)]
Eine Tarifänderungsklausel [2)] wurde 1974 vom Bundesaufsichtsamt für das Versicherungswesen in der landwirtschaftlichen Feuer- und Einbruchdiebstahlversicherung genehmigt. Sie lautet:

> "Ändert der Versicherer seinen Tarif, so kann er eine erhöhte Prämie verlangen, wenn sich die im Geschäftsbericht des Bundesaufsichtsamtes gemäß § 103 VAG veröffentlichte Schadenquote im Durchschnitt der beiden letzten Berichtsjahre gegenüber dem Durchschnitt der beiden davor liegenden Jahre um mindestens fünf Punkte erhöht hat und der Versicherer im Jahr der zuletzt ver-

---

1) Vertragsänderungsklauseln, die eine Änderung des gesamten Vertragswerks für das Neu- und Bestandsgeschäft vorsehen, werden von der Aufsichtsbehörde nicht genehmigt. Vgl. Schmidt, Reimer, Versicherungsalphabet, 5. Auflage, Karlsruhe 1976, S. 343.

2) Bei Tarifänderungsklauseln geht es um Änderungen von grundlegenden Gegebenheiten, auf denen das Tarifwerk aufbaut, nicht um Risikoveränderungen, die bloß für den Einzelfall gelten und dort zu einer anderen Einstufung im Rahmen des bestehenden Tarifs führen. Kaulbach macht dies am Begriffspaar "Tarifänderungs- und Tarifrasterklausel" deutlich. Vgl. Kaulbach, Detlef, Rechtsschutzversicherung und Kostenänderungsgesetz, in: Versicherungsrecht, 1977, S. 398.

öffentlichten Schadenquote oder im Durchschnitt dieses und des letzten vorangegangenen Jahres einen versicherungstechnischen Verlust in dem vereinbarten Versicherungszweig bzw. in der vereinbarten Versicherungsart erlitten hat. ...
Der Versicherungsnehmer kann den Versicherungsvertrag... zum Ablauf der Versicherungsperiode kündigen."

Die Tarifänderungsklausel berechtigt den Versicherer, den Tarif des Neugeschäfts auf den Bestand anzuwenden. Die Bezugsgröße, an die der Anpassungsmechanismus gebunden ist, ist somit der Tarif des Neugeschäfts. Im Gegensatz zur Prämienanpassungsklausel, die nur Wirkung für das Bestandsgeschäft hat, verändert sich bei der Tarifänderungsklausel der Tarif für neuabzuschließende und laufende Verträge gleichzeitig und gleichmäßig. Trotz dieses Unterschiedes erscheint es sinnvoll, Tarifänderungsklauseln in diese Arbeit einzubeziehen; denn in ihrer Wirkung für den Bestand sind beide Klauseln gleich: In das Verhältnis von Leistung und Gegenleistung greift der Versicherer durch eine Prämienänderung nachträglich ein.

Hierin unterscheiden sich Prämienanpassungs- und Tarifänderungsklauseln von Summenanpassungsklauseln. Bei der Summenanpassungsklausel entspricht der Beitragsanpassung auch ein geänderter Versicherungsschutz. Das Verhältnis von Leistung und Gegenleistung ändert sich nicht; der Prämiensatz ist bezogen auf die erhöhte Versicherungssumme der gleiche. Auch hier sei zur Verdeutlichung als Beispiel die Summenanpassungsklausel in der Verbundenen Hausratversicherung zitiert:

"1. Gleitende Summenanpassung
Zur Anpassung an Wertänderungen der versicherten Sachen erhöht oder vermindert sich die Versicherungssumme mit Beginn eines jeden Versicherungsjahres entsprechend dem Prozentsatz, abgerundet auf eine ganze Zahl, um den sich der Preisindex für "Verbrauchs- und Gebrauchsgüter ohne Nahrungsmittel" aus dem Preisindex der Lebenshaltungskosten aller privaten Haushalte im vergangenen Kalenderjahr gegenüber dem vorvergangenen Jahr ver-

ändert hat. Maßgebend ist der vom Statistischen Bundesamt jeweils für den Monat September festgestellte und veröffentlichte Index.

2. Vereinbarte Summenanpassung
Zur Berücksichtigung von Wertsteigerungen des Hausrats durch Zukauf, Geschenke oder sonstigen Erwerb erhöht sich die nach Nr. 1 geänderte Versicherungssumme mit Beginn eines jeden Versicherungsjahres ferner um den Prozentsatz, der von den Vertragspartnern vereinbart ist...
Versicherungsnehmer und Versicherer können unter Einhaltung einer Frist von drei Monaten zum Ende des laufenden Versicherungsjahres durch schriftliche Erklärung verlangen, daß
- die Summenanpassungen nach Nr. 1 und 2 künftig entfallen..."

Das Grundprinzip dieser Prämienanpassungsklausel besteht darin, die Versicherungssumme über regelmäßige Anpassungen dem Versicherungswert anzugleichen.[1] Ohne eine solche Anpassung liefe der Versicherungsnehmer Gefahr, unterversichert zu sein und damit seine Schäden nur teilweise ersetzt zu bekommen. Die Summenanpassungsklausel dient hier dazu, die Unterversicherung auszuschalten.[2] Insofern ist sie in bezug auf Konzeption und Zweck mit der Prämienanpassungsklausel nicht vergleichbar, wenn auch das Prinzip, den Vertrag an das veränderte Risiko anzugleichen, beiden Klauselarten gemeinsam ist.[3]

Eine Summenanpassungsklausel wäre jedoch auch in anderen Versicherungszweigen denkbar, in denen es keine Unterversicherung gibt. In der Haftpflichtversicherung beispielsweise

---

1) Vgl. Lipperheide, Manfred, Ein Fortschritt mit Fehlern: Zur Summenanpassungsklausel in der Hausratversicherung, in: Recht und Schaden, 1976, S. 150; Schmidt, Reimer, Versicherungsalphabet, a.a.O., S. 274.

2) Vgl. Rubli, H.J., Hausratversicherung mit automatischer Summenanpassung, eine Versicherungsform mit Zukunft, in: Schweizerische Versicherungszeitschrift, 1978, S. 145 ff.

3) Es ist insofern irreführend, Summenanpassungsklauseln allgemein als "unechte Prämienanpassungsklauseln" gegenüber "echten Prämienanpassungsklauseln" abzugrenzen.

könnte die Deckungssumme[1] als obere Leistungsgrenze des Versicherers Gegenstand einer Summenanpassung sein, während der Prämiensatz in bezug auf die Deckungssumme prozentual festgelegt wäre. Zwischen Summen- und Prämienanpassungsklausel bestünden dann nur formale Unterschiede; der damit verfolgte Zweck aber wäre der gleiche. Die Deckungssumme kann vom Versicherer weitgehend willkürlich festgelegt werden, da sie anders als in der Hausratversicherung keinen Bezug zu einem bestimmten Versicherungswert hat. Damit wäre es dem Versicherer möglich, in gewissen Grenzen Prämienerhöhungen über Summenanpassungen durchzusetzen, ohne daß die Heraufsetzung der Deckungssumme dementsprechend eine Verbesserung der Versicherungsleistung bedeuten muß.[2]

Die beiden Beispiele für eine Summenanpassungsklausel zeigen, daß eine Abgrenzung der Klauselarten nach formalen Kriterien als Grundlage für die Beurteilung nicht ausreicht. Summenanpassungsklauseln werden aus diesem Grunde im folgenden immer dann erwähnt, wenn sich im Hinblick auf bestimmte Beurteilungsmaßstäbe die Ergebnisse für Prämienanpassungsklauseln auch auf Summenanpassungsklauseln übertragen lassen.

Prämienanpassungs- und Tarifänderungsklauseln gibt es zur Zeit in langfristigen Verträgen[3] sowie in kurzfristigen

---

1) Für Schäden, die über diesen Betrag hinausgehen, kommt der Versicherer nur in Höhe der Deckungssumme auf.

2) Dies wäre vor allem dann der Fall, wenn die Wahrscheinlichkeit, daß ein Schaden die angehobene Deckungssumme erreicht, äußerst gering ist.

3) Langfristige Verträge werden meist zunächst auf 5 oder 10 Jahre geschlossen und verlängern sich danach von Jahr zu Jahr. Der langfristige Vertrag geht in einen Einjahresvertrag mit automatischer Verlängerung über.

Verträgen mit Verlängerungsklausel und Prämienanpassungsklausel.[1)]

Davon zu unterscheiden sind Verträge, die keine Prämienanpassungsklausel enthalten. Hierzu gehören langfristige Verträge zu fester Prämie, Verfallpolicen[2)] und kurzfristige Verträge mit Verlängerungsklausel, aber ohne Prämienanpassungsklausel. Eine Prämienänderung in den letztgenannten Vertragsformen setzt eine Änderungskündigung oder einen Neuabschluß voraus. Von seiten des Versicherers ist eine Änderungskündigung, verbunden mit dem Angebot zur Fortsetzung des Vertrages zu einer höheren Prämie, nur möglich, wenn er einen Kündigungsgrund[3)] hat; ansonsten käme nur ein Neuabschluß in

---

1) Da der kurzfristige Vertrag mit Verlängerungsklausel mit und ohne Prämienanpassungsklausel vorkommt, empfiehlt es sich, um Mitverständnissen vorzubeugen, das in diesem Zusammenhang relevante Unterscheidungsmerkmal ausdrücklich zu benennen.
Ein kurzfristiger Vertrag mit Verlängerungsklausel und Prämienanpassungsklausel ist beispielsweise in der Vermögensschaden- Haftpflichtversicherung für Angehörige der wirtschaftsprüfenden sowie wirtschafts- und steuerberatenden Berufe üblich.
Kurzfristige Verträge mit Verlängerungs- und Anpassungsklausel kommen den von Lipperheide vorgeschlagenen "Verträgen mit einer speziellen Verlängerungsklausel" sehr nahe. Vgl. Lipperheide, Manfred, Prämienindexierung und Marktwirtschaft, in: Der Arbeitgeber, 1976, S. 948.

2) Verfallpolicen sind kurzfristige Verträge, die am Ende der Vertragsdauer automatisch auslaufen.

3) Einen Kündigungsgrund hat der Versicherer beispielsweise nach dem Eintritt eines Schadenfalles oder in Verträgen mit Verlängerungsklausel vor Eintritt der Verlängerung.

gegenseitigem Einvernehmen in Betracht.[1] Der Versicherte muß sowohl bei einer Änderungskündigung als auch bei einem Neuabschluß sein Einverständnis mit der höheren Prämie erklären und damit das Angebot des Versicherers annehmen, wenn er den Vertrag haben will.
Die Abgrenzung der verschiedenen Vertragsformen zeigt, welche Möglichkeiten der Versicherer hat, um höhere Prämien durchzusetzen, und wie der Versicherte darauf reagieren muß, um seinem Willen Ausdruck zu verleihen. Bleibt er untätig, bedeutet dies in einem Vertrag mit Prämienanpassungsklausel, daß er den Vertrag auch nach der Prämienerhöhung fortsetzen will. Ist seine Untätigkeit jedoch die Reaktion auf eine Änderungskündigung oder das Bemühen um einen Neuabschluß, ist der Vertrag beendet bzw. nicht zustande gekommen.

---

1) Häufig werden auch während der Laufzeit langfristiger Verträge sogenannte Umstellungsaktionen durchgeführt, bei denen eine einverständliche Änderung der Prämienerhöhung angestrebt wird, wobei das Angebot des Versicherers zugleich aber auch Leistungsverbesserungen enthält. Stimmt der Versicherungsnehmer dem Angebot nicht zu, bleibt der Vertrag unverändert.

Übersicht über die zur Zeit in der Bundesrepublik Deutschland geltenden Prämienanpassungsklauseln [1]

Versicherungsart	Anpassungsmaßstab	Anpassungsvoraussetzungen	Anpassungsverfahren	Kündigungsrecht
Berufsunfähigkeits-versicherung	--	1) Es muß eine für den Abrechnungsverband der nach diesen Bedingungen abgeschlossenen Versicherungen verlustbringende Häufung von Versicherungsfällen eingetreten sein. 2) Diese Häufung muß die Folge einer Änderung der Verhältnisse seit Abschluß der Versicherung sein. 3) Die Beitragserhöhung muß zur Sicherung der dauernden Erfüllbarkeit der Versicherung erforderlich sein.	Die Prämie wird mit Genehmigung der Aufsichtsbehörde angepaßt.	Der Versicherungsnehmer hat kein außerordentliches Kündigungsrecht.
Krankheitskosten- und Krankenhaustagegeldversicherung	--	--	Die Prämie wird mit Genehmigung der Aufsichtsbehörde angepaßt.	Der Versicherungsnehmer hat ein außerordentliches Kündigungsrecht aus Anlaß einer Prämienerhöhung.
Kraftfahrtversicherung	--	--	Die Prämie wird mit Genehmigung der Aufsichtsbehörde angepaßt.	Der Versicherungsnehmer hat ein außerordentliches Kündigungsrecht, wenn sich bei einer Änderung der Tarife der Beitrag jeweils um mehr als 20% erhöht.

Versicherungsart	Anpassungsmaßstab	Anpassungsvoraussetzungen	Anpassungsverfahren	Kündigungsrecht
landwirtschaftliche Feuer- und Einbruchdiebstahlversicherung	Schadenquote (wird im Geschäftsbericht des Bundesaufsichtsamtes veröffentlicht)	1) Die Schadenquote muß sich im Durchschnitt der beiden letzten Berichtsjahre gegenüber dem Durchschnitt der beiden davor liegenden Jahre um mindestens 5 Punkte erhöht haben. 2) Der Versicherer muß im Jahr der zuletzt veröffentlichten Schadenquote oder im Durchschnitt dieses und des letzten vorangegangenen Jahres einen versicherungstechnischen Verlust in der vereinbarten Versicherungsart erlitten haben.	Die Erhöhung der Prämie erfolgt in dem Verhältnis, in dem die Prämie des neuen Tarifs zu dem Tarif steht, der zu Beginn des Vertrags bzw. bei der letzten Anwendung der Klausel gültig war.	Der Versicherungsnehmer hat ein außerordentliches Kündigungsrecht.
Glasversicherung	Wiederherstellungskosten (Glashandelspreis zuzügl. Verpackungs-, Fracht- und Einsetzkosten)	Veränderung der Wiederherstellungskosten gegenüber dem letzten für die Prämienfestsetzung des Versicherers maßgebend gewesenen Stand im Durchschnitt um mehr als 5%	—	Der Versicherungsnehmer hat kein außerordentliches Kündigungsrecht.
Reparaturversicherung von Fernsehgeräten	Fernsehreparaturkosten	Änderung der Fersehreparaturkosten gegenüber dem letzten für die Prämienfestsetzung des Versicherers maßgebend gewesenen Stand im Durchschnitt um mehr als 5%	Die Änderung der Fernsehreparaturkosten wird von einem von der Industrie- und Handelskammer Hannover jeweils zu bestellenden Sachverständigen ermittelt.	Der Versicherungsnehmer hat ein außerordentliches Kündigungsrecht, wenn die Prämienerhöhung mehr als 20% gegenüber der Vorjahresprämie beträgt.

Versicherungsart	Anpassungsmaßstab	Anpassungsvoraussetzungen	Anpassungsverfahren	Kündigungsrecht
Schwachstrom-anlagenver-sicherung [2]	Gebühren für teil-nehmereigene Anla-gen wie sie in den Fernsprechgebühren-Vorschriften zur Fern-sprechordnung der Deutschen Bundes-post festgesetzt wor-den sind	--	--	Der Versicherungs-nehmer hat kein außerordentliches Kündigungsrecht.
Allgemeine Haftpflicht-versicherung [3]	Durchschnitt der Scha-denzahlungen der zum Betrieb der Allgemei-nen Haftpflichtversi-cherung zugelassenen Versicherer	Veränderung des Durchschnitts der Schadenzahlungen über 5%	Ein unabhängiger Treu-händer ermittelt zum 1.Juli eines Jahres den Prozentsatz, um den sich der Durchschnitt der Schadenzahlungen im vergangenen Kalenderjahr gegenüber dem vorvergange-nen Jahr geändert hat und rundet auf die nächst nie-drigere durch 5 teilbare Zahl ab.	Nach der heute noch von den meisten Ver-sicherern verwende-ten Fassung, für die das Aufsichtsamt aber keine neuen Genehmi-gungen mehr erteilt, hat der Versicherungs-nehmer ein außerordent-liches Kündigungsrecht, wenn die Folgeprämie mehr als das Doppelte der Vor-jahresprämie überschreitet.
				Nach der Fassung, für die das Aufsichtsamt heute nur noch seine Genehmigung er-teilt, hat der Versiche-rungsnehmer ein uneinge-schränktes außerordentli-ches Kündigungsrecht.

Versicherungsart	Anpassungsmaßstab	Anpassungsvoraussetzungen	Anpassungsverfahren	Kündigungsrecht
Spezialbereich der Vermögensschaden-Haftpflichtversicherung (für Angehörige der wirtschaftsprüfenden sowie wirtschafts- und steuerberatenden Berufe)	Verlauf der von der Gemeinschaft betreuten Verträge	--	Der Versicherungsausschuß der Versichergemeinschaft für das wirtschaftliche Prüfungs- und Treuhandwesen entscheidet, ob der Verlauf der Verträge eine Prämienerhöhung rechtfertigt.	Der Versicherungsnehmer hat kein außerordentliches Kündigungsrecht. (Es werden nur Jahresverträge mit Verlängerungsklausel abgeschlossen.)

Fußnoten zur Übersicht

1) Die Übersicht beruht auf einem vom Bundesaufsichtsamt für das Versicherungswesen im August 1977 vorgelegten Bericht mit gleichem Titel.
In der Zusammenstellung von Prämienanpassungsklauseln fehlt die Klausel aus der Maschinenversicherung, die in der vorliegenden Arbeit als Beispiel angeführt wird.
Vgl. S.174. Nach dieser Klausel werden die Prämie mit Hilfe eines Prämienfaktors, der aus Lohn- und Preisindices berechnet wird, und die Versicherungssumme durch einen Summenfaktor berichtigt. Da mit der Prämienkorrektur gleichzeitig eine Summenanpassung erfolgt, gehört die Klausel streng genommen nicht zu den Prämienanpassungsklauseln im oben bezeichneten Sinne. Vgl. zu Einzelheiten über die Klausel: Vandrey, Hans,J., Die Anwendung einer Prämiengleitklausel... a.a.O., vor allem S. 737.

2) Die Klausel ist den AVB für Schwachstromanlagen entnommen, die bei Neuabschlüssen nicht mehr verwendet werden dürfen; an ihre Stelle sind die AVB für Fernmelde- und sonstige elektrotechnische Anlagen getreten, die keine einseitige Prämienerhöhung,sondern die Anpassung des Versicherungsschutzes, verbunden mit entsprechender Beitragsanpassung, vorsehen.

3) Prämienanpassungsklauseln mit ähnlichem Wortlaut sind in den AVB für die Haftpflichtversicherung von genehmigter Tätigkeit mit Kernbrennstoffen und sonstigen radioaktiven Stoffen außerhalb von Atomanlagen und in den Bedingungen für Haftpflichtversicherung landwirtschaftlicher Betriebe in Bayern enthalten.

Zweites Kapitel

Marktverhältnisse in der Versicherungswirtschaft und ihre Bedeutung für die Beurteilung von Prämienanpassungsklauseln

A. "Besonderheiten der Versicherungswirtschaft" als Begründung für Prämienanpassungsklauseln

Besonderheiten einer Branche werden regelmäßig deswegen hervorgehoben, weil daraus die Notwendigkeit wirtschaftspolitischer Sonderregelungen abgeleitet wird.[1] Im Falle der Versicherungswirtschaft geht es insbesondere darum, die wettbewerbspolitische Ausnahmestellung dieses Wirtschaftszweiges zu begründen.[2]

Wird mit "Besonderheiten der Versicherungswirtschaft" argumentiert, so könnte dies auch Auswirkungen auf die Frage nach der Berechtigung spezieller Sonderregelungen, wie etwa der Einführung von Prämienanpassungsklauseln, haben. Wenn

---

1) Bei der Argumentation mit Branchenbesonderheiten wird unterstellt, daß es sich um die Lage einer Branche kennzeichnende Umstände handelt, die a) in der übrigen Wirtschaft keine Parallele haben, b) unabänderlich sind, c) eine Benachteiligung gegenüber allen anderen Anbietergruppen darstellen. Vgl. Scheib, Hans, Branchenbesonderheiten, Heidelberg 1967, S. 19.

2) Vgl. hierzu unter anderem Großfeld, Bernhard, Prämienkartelle in der Versicherungswirtschaft, in: Wettbewerb als Aufgabe, Nach 10 Jahren Gesetz gegen Wettbewerbsbeschränkungen, Bad Homburg v.d.H./Berlin/Zürich 1968, S. 113 ff.; Brandt, Ulrich, Wettbewerbspolitische Ausnahmebereiche, Frankfurt am Main 1977, S. 65 ff.; Meyer, Ernst und Rauschenbach, Gerhard, Wettbewerbspolitik, Kartellverbot und Versicherungswirtschaft, in: Grundprobleme des Versicherungsrechts. Festgabe für Hans Möller, Karlsruhe 1972, S. 412 ff.; Farny, Dieter, Die Versicherungsmärkte, Berlin 1961, S. 14.

sich mit dem Hinweis auf "Besonderheiten" ein ordnungspolitischer Rahmen rechtfertigen läßt, in dem die Versicherungswirtschaft dem Wettbewerb weitgehend entzogen ist, mindert dies möglicherweise die Zurückhaltung der Politiker gegenüber einer solchen Regelung und läßt eine wettbewerbsfreundliche Ausgestaltung und Handhabung der Klausel als weniger bedeutsam erscheinen.

Um nun herauszufinden, ob es "Besonderheiten der Versicherungswirtschaft" gibt, die für die Beurteilung von Prämienanpassungsklauseln wichtig sind, folgt zunächst eine Zusammenstellung der in der Literatur und von den Versicherern als "Besonderheiten" angeführten Punkte:

- Ungewißheit der Prämienkalkulation auf Grund mangelnder Kenntnis der Höhe, der Entwicklung und des zeitlichen Anfalls von Kosten in der Zukunft und das hieraus folgende versicherungstechnische Risiko;
- Langfristigkeit mancher Versicherungsverträge;
- produktionstechnische Besonderheiten;
- Tendenz zum Prämienverfall als Folge einer nachgiebigen Prämienpolitik, die Ausdruck eines Verdrängungswettbewerbs unter den Anbietern ist;
- praktisch unbegrenzte Kapazitäten;
- widerstreitende Interessen der Versicherungsnehmer als Schuldner der Prämie und Gläubiger der Versicherungsleistungen.[1)]

---

1) Speziell für die Haftpflichtversicherung müßte die Liste ergänzt werden. In dieser Versicherungsart geht es auch um den Schutz der Ansprüche Dritter.

Der Katalog der "Besonderheiten" bedarf einer kritischen Überprüfung anhand der folgenden drei Punkte:

(1) Liegen die "Besonderheiten" in der Versicherungswirtschaft tatsächlich vor?

(2) Gelten die Besonderheiten nur für die Versicherungswirtschaft oder auch für andere Wirtschaftsbereiche?

(3) Können mit dem Hinweis auf die "Besonderheiten" wirtschaftspolitische Sonderregelungen begründet werden? Bezogen auf Prämienanpassungsklauseln interessiert dabei vor allem,ob die "Besonderheiten" zu einem Anpassungsbedarf an steigende Kosten führen können, der nicht mit Prämienerhöhungen in neu abzuschließenden Verträgen befriedigt werden kann, sondern darüber hinaus Anpassungen der Prämien für laufende Verträge erfordert.

Bei der Behandlung der drei Fragen werden nur die grundsätzlichen Zusammenhänge, die für die Versicherungswirtschaft gelten, erläutert. Eine gesonderte Betrachtung der einzelnen Versicherungssparten, in denen die Marktverhältnisse und die angebotenen Leistungen verschieden sind, würde den Rahmen der Arbeit sprengen. Unterschiede in den einzelnen Teilmärkten werden jedoch beispielhaft berücksichtigt.

Von allen oben genannten "Besonderheiten der Versicherungswirtschaft" scheint die Ungewißheit der Prämienkalkulation und das dadurch bedingte versicherungstechnische Risiko den engsten Bezug zur Frage nach der Notwendigkeit von Prämienanpassungsklauseln aufzuweisen.

Die Produktion des Gutes Versicherungsschutz unterscheidet sich insofern von der anderer Güter, als zu den Betriebskosten im Falle von Versicherungsleistungen die Schadenkosten als eine untrennbar mit der Eigenart des produzierten Gutes verbundene Kostenkategorie hinzukommen. Auf Grund meist überbetrieblicher Statistiken über Versicherungsfälle der Vergangenheit kann der Versicherer zwar Erwartungswerte für die Schadensbelastung berechnen; die tatsächliche Höhe der Kosten stellt sich jedoch erst nachträglich heraus. Deshalb läßt sich auch die Risikoprämie, die die durchschnittlichen Schadenkosten decken soll, nur innerhalb gewisser Fehlergrenzen bestimmen.

Für die Erörterung der daraus resultierenden Fragen ist die Unterscheidung zwischen Zufallsrisiko und Änderungsrisiko grundlegend. [1)]
Das Zufallsrisiko bezeichnet die Gefahr zufallsbedingter Abweichung der effektiven von den erwarteten Versicherungsleistungen. Es ist nach dem Gesetz der großen Zahl kalkulierbar und bezieht sich auf eine gegebene Gefahrenlage. Ist dagegen die Abweichung von erwartetem und effektivem Schadenanfall die Folge einer Veränderung der Gefahrenlage selbst, spricht man vom Änderungsrisiko. Zu den Faktoren, die eine dauerhafte Veränderung der Gefahrenlage verursachen, gehören die monetäre, technologische, rechtliche und

---

1) Farny bezeichnet Zufalls- und Änderungsrisiko als Arten des versicherungstechnischen Risikos. Dazu gehört auch das Irrtumsrisiko, das aber in diesem Zusammenhang nur von geringer Bedeutung ist. Vgl. zu der definitorischen Abgrenzung der drei Risikoarten Farny, Dieter, Produktions- und Kostentheorie der Versicherung, Karlsruhe 1965, S.21ff.

gesellschaftliche Entwicklung. [1]
Da die genannten Einflußgrößen für das Änderungsrisiko vom Versicherer aus gesehen exogen bestimmt sind, hat er- anders als bei den Betriebskosten- auf die Höhe der Schadenkosten nur sehr begrenzt Einfluß. Nur die Bestimmungsgründe des Zufallsrisikos -als Beispiel sei die Bestandsgröße genanntkönnen vom Versicherer im Rahmen seiner Geschäftspolitik mitbestimmt werden.
Sofern sich dagegen das Änderungsrisiko auf die Schadenkosten auswirkt, sind diese der Kontrolle des Versicherers entzogen.
Zudem bereitet die Einbeziehung des Änderungsrisikos in die Kalkulation der Prämie große Schwierigkeiten. Anders als beim Zufallsrisiko, dessen Bestimmungsfaktoren bekannt sind, läßt sich im voraus schlecht bestimmen, welche Auswirkungen die Einflußfaktoren des Änderungsrisikos auf die Schadenkosten haben. Wenn also ein Anpassungsbedarf an unvorhergesehene Kostensteigerungen entsteht, ist dies in erster Linie die Folge des Änderungsrisikos.

---

1) Die das Änderungsrisiko bestimmenden "Trendfaktoren höherer Ordnung" wirken sich in den einzelnen Versicherungsarten in unterschiedlicher Gewichtung aus. In der Sachversicherung spielt die technologische Entwicklung eine große Rolle, wie etwa der Übergang zu der Verwendung leicht brennbarer Kunststoffe und die Betriebsstättenvergrößerung in der Feuerversicherung. In der Haftpflicht- und Rechtsschutzversicherung hat der Gesetzgeber durch Ausdehnung der Gefährdungshaftung und Anhebung der Gerichtsgebühren zu einer Steigerung der Schadenkosten beigetragen. Vgl. hierzu Schmidt, Reimer, Veränderungen des Versicherten Risikos während der Laufzeit des Versicherungsvertrags, in: Grundprobleme des Versicherungsrechts, Karlsruhe 1972, S.455ff.

Es fragt sich nun, ob das Änderungsrisiko nur für die Versicherungswirtschaft typisch ist. Auch in anderen Wirtschaftsbereichen werden die Kosten teilweise von außen bestimmt, wenn man zum Beispiel an Preiserhöhungen für Produktionsfaktoren oder gesetzliche Auflagen für den Umweltschutz denkt. Zwar mag der Grad der Einflußnahme auf die Kostenentwicklung durch die Gestaltung der Produktionsabläufe und die Beschaffungspolitik dort mitunter größer sein als in der Versicherungswirtschaft; grundsätzlich besteht aber auch außerhalb der Versicherungswirtschaft unter der Bedingung unvollkommener Voraussicht die Gefahr, daß bei unvorhergesehenen Kostenänderungen die Preise sich nachträglich als unzureichend herausstellen. Ähnlich wie in der Versicherungswirtschaft kann der Zuschlag für eine Veränderung der Umweltbedingungen, sofern sie die Kosten des Unternehmens beeinflußt, nicht mit Sicherheit vorausbestimmt werden.

Somit bleibt zu klären, ob das Änderungsrisiko für die Versicherungswirtschaft von so großer Bedeutung ist, daß daraufhin die Forderung nach besonderen Regelungen für eine Prämienanpassung erhoben werden kann. Das Ausmaß des Änderungsrisikos hängt wesentlich von der Vertragsdauer ab. Je länger der Zeitraum ist, für den eine feste Prämie kalkuliert wird, um so größer ist die Ungewißheit über die Entwicklung der Schadenkosten. Da Versicherungsverträge oft langfristig sind - Ausnahmen bilden vor allem die Industriefeuer- und die Transportversicherung - ist in Anbetracht der heute geltenden Bedingungen das Änderungsrisiko für die Versicherungswirtschaft insofern bedeutsam.

Allerdings erscheint es fraglich, ob die Langfristigkeit der Verträge in die Liste der "Besonderheiten der Versicherungswirtschaft" aufgenommen werden darf. [1] Da im angelsächsischen Raum kurzfristige Versicherungsverträge die Regel sind, ist zu vermuten, daß die lange Vertragslaufzeit nicht, wie von Versicherern behauptet, eine versicherungstechnische Notwendigkeit ist. Vielmehr liegt der Verdacht nahe, die Versicherer könnten dies nur vorschützen, um den Versicherungsnehmern die Abwanderung zur Konkurrenz zu erschweren. In dem Maße aber, wie eine Umstellung auf kurzfristige Verträge möglich ist, verliert das Änderungsrisiko an Bedeutung.

Zu prüfen ist weiterhin, ob es produktionstechnische Besonderheiten in der Versicherungswirtschaft gibt, die einen nachträglichen Ausgleich für zwischenzeitlich gestiegene Kosten bedingen. Der Versicherer muß, wenn er einen zusätzlichen Vertrag abschließt, nicht nur die speziell aus diesem Vertrag erwarteten Schadenkosten berücksichtigen; denn jeder denkbare Schadensverlauf aus einer zusätzlich produzierten Einheit des Gutes Versicherungsschutz kann durch eine Veränderung der Schadenkosten in den schon bestehenden Verträgen weitgehend ausgeglichen werden. Diese Annahme ist um so eher berechtigt, je größer der Versicherungsbestand ist. [2] Mit anderen Worten: Der zusätzliche Vertrag verändert die Wahrscheinlichkeit, daß der Risikoausgleich innerhalb des Versichertenkollektivs gelingt und die Prämieneinnahmen zur

---

1) Farny bezeichnet die Langfristigkeit der Verträge als "Besonderheit". Vgl. Farny, Dieter, Die Versicherungsmärkte,a.a.O.,S.14.

2) Vgl. hierzu die Überlegungen Farnys zur Bestimmung der Schadensgrenzkosten in Farny, Dieter,Produktions- und Kostentheorie, a.a.O., S. 150ff.

Deckung der Schadenkosten ausreichen. Darin zeigt sich jedoch nur, daß die Kosten eines zusätzlichen Versicherungsvertrags eine zufallsabhängige Variable sind.
Eine solche Situation trifft man nicht nur bei der Produktion von Versicherungsschutz an. Sie kann auch in anderen Wirtschaftsbereichen auftreten, wenn bei der Produktion der Zufall eine Rolle spielt. Ebenso ist es nicht nur versicherungstypisch, wenn sich die Kosten einer zusätzlich produzierten Einheit auf die kalkulatorischen Kosten der bereits fertiggestellten Güter auswirken. [1)]

Sowohl die sogenannten produktionstechnischen Besonderheiten als auch das versicherungstechnische Risiko in seiner Ausprägung als Änderungsrisiko beinhalten im Kern ein und den selben Tatbestand, und zwar die grundsätzliche Unmöglichkeit, Kosten, die in der Zukunft anfallen, exakt vorauszuplanen. Überall dort, wo Kosten vom Zufall oder nicht vorhersehbaren Änderungen der Entscheidungsfaktoren abhängen, kann nicht ausgeschlossen werden, daß die Einnahmen zur Deckung der Kosten nicht ausreichen. Von daher sind Sonderregelungen für die Versicherungswirtschaft nicht erforderlich.
Wesentlich ist vielmehr - und das gilt für alle Wirtschaftsbereiche - die Unterscheidung nach der Vertragsdauer. Sie bestimmt, ob der Kalkulationszeitraum für den Versicherer noch überschaubar ist und wie lange Versicherer und Versicherungsnehmer an den Vertrag gebunden sind.

---

1) Die Gefahr, daß ein Wagniszuschlag für Brandschäden nicht die tatsächlich eingetretenen Brandschäden deckt, ist mit der Gefahr in der Versicherungswirtschaft vergleichbar, daß die erwarteten Schadenkosten von den tatsächlichen abweichen. An Beispielen aus der Sachgüterproduktion erläutert Rosenkranz die oben dargestellten Zusammenhänge. Vgl. Rosenkranz, Ulrich, Staatliche Preisaufsicht in der Kraftverkehrsversicherung, Berlin 1974, S. 42 f.

Je schneller der Vertrag abgelaufen ist, um so kleiner sind die Intervalle, in denen die Preise an einen gestiegenen Kostenbedarf angeglichen werden können. Deshalb ist bei langfristigen Verträgen die Notwendigkeit von Anpassungsregelungen größer als bei kurzfristigen Verträgen. Für die Versicherungswirtschaft heißt das: Nur in den Versicherungsarten, in denen langfristige Verträge unumgänglich sind, können versicherungstechnische Besonderheiten als Begründung einer Anpassungsnotwendigkeit dienen.

Als weitere "Besonderheit" wird mitunter ein Zusammenhang bezeichnet, der angeblich in besonderem Maße die Gefahr begründet, daß die Risikoprämien die Schadenkosten nicht decken. Die Argumentationskette lautet:[1] Als Folge der ungenügenden Prognostizierbarkeit des zukünftigen Schadenbedarfs könne das Prämienniveau absinken, wenn ein Versicherer seine Prämienpolitik daran ausrichte, Konkurrenten aus dem Markt zu drängen. Der Ermessensspielraum in der Kalkulation lasse ihn die Grenzen, die einer solchen Politik durch die eigene Kostensituation gesetzt seien, nicht erkennen.[2]

Mit diesem Argument wird versucht, Konkurse als zwangsläufige Folge eines Verdrängungswettbewerbs darzustellen. "Ruinöse" Verdrängungskämpfe mit dem Ziel der Marktbeherrschung sind jedoch kaum plausibel.[3] Ein solcher Konkurrenzkampf erscheint für den einzelnen Versicherer wenig lohnend; denn der Erfolg, das heißt die Marktbeherrschung, ist zweifelhaft, wenn der Eintritt in den Markt leicht ist und wenn der Versicherer viele Konkurrenten hat und nicht weiß, wie lange es dauert, bis er die anderen in eine Abhängigkeitsposition gedrängt hat. Der Versicherer müßte außerdem damit rechnen,

---

1) Die Argumentation bezieht sich meist auf den Markt für Industriefeuerversicherung. Selbst wenn der oben bezeichnete Zusammenhang für diesen Teilmarkt zuträfe, darf er jedoch nicht als "Besonderheit" für die gesamte Versicherungswirtschaft ausgegeben werden. Eine Verallgemeinerung ohne vorherige Prüfung, ob die Angebotsverhältnisse auf den anderen Teilmärkten vergleichbar sind, ist unzulässig. Vgl. ebenso Meising, Otmar, AVB im Spannungsfeld..., a.a.O., S. 219.

2) Vgl. Farny, Dieter, Wirtschaftswissenschaftliches Gutachten.., a.a.O., S. 62; Brandt, Ulrich, Wettbewerbspolitische Ausnahmebereiche, a.a.O., S. 67; Nowak, Erich, Wettbewerb und Kartellfragen..., a.a.O., S. 72.

3) Vgl. hierzu ausführlich Rosenkranz, Ulrich, Staatliche Preisaufsicht..., a.a.O., S. 82 ff.

keinen Rückversicherer zu finden, wenn er unzureichende Prämien fordert.
Ein weiterer Grund für die Tendenz zum Prämienverfall sei in der "Besonderheit" praktisch unbegrenzter Kapazitäten zu sehen. Das nahezu beliebig vermehrbare Angebot stehe einer begrenzten Nachfrage gegenüber. Auch Versicherungskonkurse könnten kein Gleichgewicht zwischen Angebot und Nachfrage herstellen.[1] Diese "Besonderheiten"-These kann jedoch widerlegt werden.[2] Die Stückzahlkapazität wird begrenzt durch die zur Verfügung stehenden Sachbearbeiter und Betriebsmittel. Darüber hinaus werden Stückzahl- und Summenkapazität beeinflußt durch die Höhe des vorhandenen Sicherheitskapitals.

Im Grunde laufen alle diese "Besonderheiten" auf ein Argument hinaus: Der Konkurs von Versicherungsunternehmen müsse verhindert werden, da sonst die Risikodeckung der Versicherungsnehmer in Gefahr geriete und die Vertrauensbasis zwischen Versicherern und Versicherten zerstört würde.
Die Versicherungswirtschaft - so lautet die gängige Argumentation - zeichne sich dadurch aus, daß der Versicherungsnehmer nicht nur an einer günstigen Prämie interessiert sein könne. Vielmehr sei ihm als Gläubiger der Versicherungsleistung daran gelegen, daß die Erfüllbarkeit der Verträge gesichert ist. Aus dem Gläubigerinteresse der Versicherten wird abgeleitet, daß der Versicherungsnehmer bereit sein

---

1) Vgl. Meyer, Ernst, Versicherungswirtschaft und Wettbewerbsordnung, a.a.O., S. 31.

2) Vgl. Rosenkranz, Ulrich, Staatliche Preisaufsicht..., a.a.O., S. 50-60; Meising, Otmar, AVB im Spannungsfeld..., a.a.O., S. 216

müsse, eine "ausreichende Prämie" zu zahlen, um die Leistungsfähigkeit des Versicherungsunternehmens nicht zu gefährden.[1)]
Hier wird auf einen Interessenzwiespalt des Versicherten hingewiesen, um die Orientierung der Nachfrage an dem günstigsten Angebot in Frage zu stellen. Es wird so getan, als ob eine Interessenharmonie zwischen Verbrauchern und Anbietern bestünde,[2)] die verlange, daß in Zeiten eines höheren Schadenbedarfs höhere Prämien gezahlt werden.
Das Interesse des Verbrauchers richtet sich aber nur darauf, daß sein Versicherungsunternehmen zahlungsfähig bleibt, was im wesentlichen von den Reserven[3)] abhängt, die als Sicherheitsmittel zur Verfügung stehen.[4)] Nur insofern, als höhere Prämieneinnahmen zur Aufstockung dieser Deckungsreserven benötigt werden, kann dem Versicherten nicht nur an einer möglichst niedrigen Prämie gelegen sein.

Als Ergebnis bleibt folgendes festzuhalten: Daß "Besonderheiten" - jede einzelne für sich genommen oder das Zusammentreffen aller - in der Versicherungswirtschaft bei Vorherrschen von Wettbewerb eine Konkursgefahr begründen, die grö-

---

1) Vgl. Großfeld, Bernhard, Prämienkartelle..., a.a.O., S. 118; ferner Meyer, Ernst, Versicherungswirtschaft und Wettbewerbsordnung, a.a.O., S. 31; Nowak, Erich, Wettbewerb und Kartellfragen in der Versicherungswirtschaft, in: Jahresringe, Festgabe für E. Deierling, hrsg. von Bernhard März und Herbert Sinz, Köln 1971, S. 74.

2) Großfeld spricht von einem Interessengleichlauf bei Versicherer und Versicherungsnehmer. Vgl. Großfeld, Bernhard, Prämienkartelle..., a.a.O., S. 117.

3) Zu den Reserven zählen vor allem Beitragsüberträge, Dekkungsrückstellungen, Schadenrückstellungen.

4) Vgl. Meising, Otmar, AVB im Spannungsfeld..., a.a.O., S. 45.

ßer ist als in der übrigen Wirtschaft, muß bezweifelt werden.[1] Für die Frage der Prämienanpassungsklauseln haben diese Argumente überdies nur geringe Bedeutung. Zwar könnte die Prämienanpassungsklausel als Mittel zur Konkursverhütung angesehen werden; ob die Klausel jedoch dafür geeignet ist, oder ob nicht vielleicht andere Maßnahmen vorzuziehen wären,[2] erscheint fraglich. Den Konkurs eines Versicherungsunternehmens könnte die Klausel allenfalls dann verhindern, wenn die Konkursgefahr aus einer erheblichen Verschlechterung des Schadenverlaufs oder jener Größen, die sich im Anpassungsmaßstab niederschlagen, herrührte. Zu bedenken wäre allerdings, daß die Prämienanpassung immer erst im nachhinein wirksam wird, so daß lediglich eine kurzfristige Überbrückung der Schwierigkeiten, denen sich ein Unternehmen bei drohendem Konkurs gegenübersieht, möglich wäre. Eine dauerhafte Sanierung wäre dagegen allein mit Hilfe der Prämienanpassungsklausel nicht zu erreichen. Unter diesen restriktiven Bedingungen dürfte die Bedeutung von Prämienanpassungsklauseln als Konkursverhütungsmittel gering zu bewerten sein.

---

1) Zu dem gleichen Ergebnis kommt Meising in Meising, Otmar, AVB im Spannungsfeld..., a.a.O., S. 45.

2) Anlagevorschriften für Sicherheitsmittel und Eingriffe der Fachaufsicht könnten Versicherungskonkurse von vornherein ausschalten oder deren Folgen neutralisieren. Vgl. beispielsweise den Vorschlag für ein Konkurssicherungssystem bei Rosenkranz, Ulrich, Staatliche Preisaufsicht..., a.a.O., S. 98 ff.

B. Verhalten der Versicherungsnehmer bei Prämienanpassungen

In diesem Abschnitt interessiert vor allem, wie die Versicherungskunden auf Prämienanpassungen in laufenden Verträgen reagieren.[1] Aus dem Verhalten der Nachfrager geht hervor, wie groß der Toleranzspielraum ist, den die Versicherer ausnutzen können, ohne mit einer Kündigungswelle rechnen zu müssen.

Auf der Nachfrageseite kann man unterscheiden zwischen dem Massengeschäft - hierzu gehören beispielsweise Lebens-, Kranken-, Hausrat- und Kraftfahrtversicherung - und dem Industriegeschäft, wie zum Beispiel Industriefeuer- und Produktehaftpflichtversicherung. Die Versicherungsnehmer lassen sich in private und gewerbliche Versicherungskunden einteilen.[2] Die Kundengruppen zeichnen sich durch Unter-

1) Reaktionen der Nachfrager auf Prämienerhöhungen im Neugeschäft bleiben außerhalb der Betrachtung, da Prämienanpassungsklauseln auf Anpassungen im Bestandgeschäft abzielen. Außerdem wird nur der praktisch bedeutsame Fall der Prämienerhöhung untersucht.

2) Auf Grund der Grobeinteilung in private Kunden im Massengeschäft und gewerbliche Kunden im Industriegeschäft können die unterschiedlichen Zusammensetzungen der Kundengruppen und die damit verbundenen Abweichungen vom jeweiligen Grundtypus nicht berücksichtigt werden. Beispielsweise gibt es kleine Betriebe, die wegen ihrer Zugehörigkeit zur Gruppe der Unternehmen den gewerblichen Kunden ebenso zugerechnet werden wie industrielle Großkunden, obwohl sie bezogen auf ihre Marktposition und ihr Marktverhalten eher in die Nähe der Kunden des Massengeschäfts rücken. Ähnlich argumentieren Farny und Meising. Vgl. Farny, Dieter, Die Versicherungsmärkte, a.a.O., S. 131-134 und Meising, Otmar, AVB im Spannungsfeld zwischen Grundwertungen des Rechts der Versicherungsaufsicht, des Nachahmungsschutzes und der Wettbewerbsbeschränkungen, Dissertation, Berlin 1977, S. 117 f.

schiede in bezug auf Marktübersicht, Verhandlungsmacht und Kostenbewußtsein aus. Daraus ergeben sich Rückwirkungen auf ihr Marktverhalten.[1)]

Gewerbliche Unternehmen haben im Vergleich zu privaten Kunden in der Regel eine bessere Marktübersicht.[2)] Dies liegt keineswegs daran, daß es objektiv gesehen leichter wäre, die Angebote mehrerer Versicherer zur Abdeckung eines gewerblichen Risikos zu vergleichen; im Gegenteil, die Voraussetzungen für Prämienvergleiche sind angesichts der weitgehend standardisierten Verträge im Massengeschäft oft günstiger. Ausschlaggebend ist vielmehr das individuelle Bemühen, Marktübersicht zu erlangen. Private Kunden im Massengeschäft bleiben oft aus Bequemlichkeit bei einem Versicherer.
Schon bei Vertragsabschluß entscheiden sie sich im allgemeinen, ohne einen Überblick über Prämien und Bedingungen mehrerer Versicherer zu haben. Auch nach Vertragsabschluß informieren sie sich in der Regel nicht über Veränderungen im Prämien- und Bedingungsgefüge auf dem Versicherungsmarkt. Dagegen zeichnen sich gewerbliche Kunden dadurch aus, daß

---

1) Mitunter werden die Unterschiede im Nachfragerverhalten der privaten und gewerblichen Versicherungskunden ebenfalls zu den "Besonderheiten" der Versicherungswirtschaft gezählt. Vgl. unter anderem Bischoff, Harald, Die Angemessenheit von Leistung und Gegenleistung unter Versicherungsaufsicht, Hamburg 1969, S. 3 f.

2) Vgl. Farny, Dieter, Wirtschaftswissenschaftliches Gutachten über Prämienkartelle von Versicherungsunternehmen, in: Ausnahmebereiche des GWB, hrsg. von Bodo Börner und Ernst Meyer, Köln/Berlin/Bonn/München 1972, S. 66; Bischoff, Harald, Die Angemessenheit von Leistung und Gegenleistung unter Versicherungsaufsicht, Hamburg 1969, S. 4; Großfeld, Bernhard, Prämienkartelle..., a.a.O., S. 120 ff.; Meising, Otmar, AVB im Spannungsfeld..., a.a.O., S. 220. Vgl. jedoch auch Fußnote 1.

sie mehrere Angebote einholen und neben Prämie und Service auch die Qualität des Versicherungsangebotes [1] in ihr Entscheidungskalkül einbeziehen.

Auch die Verhandlungsmacht der gewerblichen Kunden ist meist größer als die der Privatkundschaft im Massengeschäft. Da gewerbliche Kunden oft mehrere Verträge mit einem Versicherungsunternehmen abschließen, haben sie auf Grund ihrer gebündelten Nachfrage vor allem in den sogenannten Schlüsselbranchen (Feuer- und Transportversicherung) gegenüber den Versicherern eine relativ starke Verhandlungsposition.[2] Sie erreichen häufig günstigere Bedingungen und Prämien als es in den allgemeinen, auch auf das Massengeschäft anwendbaren Tarifen vorgesehen ist. Im Gegensatz dazu müssen sich die Versicherungsnehmer im Massengeschäft den standardisierten Vertragsbedingungen und den allgemeinen Tarifen unterwerfen.
Wie steht es nun mit dem Kostenbewußtsein in den beiden Kundengruppen? Grundsätzlich folgt aus dem Prinzip der Wirtschaftlichkeit, daß das unternehmerische Handeln von dem Bestreben geprägt ist, das jeweils günstigste Angebot herauszufinden. [3] Von daher gesehen zeichnen sich Unternehmen durch eine tendenziell höhere Empfindlichkeit gegenüber Kostensteigerungen aus als Kunden im Massengeschäft. Für deren Ent-

---

1) Vgl. zu den einzelnen Komponenten der Qualität Müller-Manzke,Ulrich, Grundlagen der Preisbildung in der Industrieversicherung, Berlin 1969, S. 21.

2) Vgl. Meising, Otmar, AVB im Spannungsfeld...,a.a.O., S.220. Farny, Dieter, Wirtschaftswissenschaftliches Gutachten..., a.a.O., S. 66.

3) Es müssen allerdings auch die Informationskosten berücksichtigt werden, die bei dem Bemühen um höhere Markttransparenz anfallen.

scheidungen bei Vertragsschluß haben Prämienunterschiede oft nur geringe Bedeutung. Ausschlaggebend sind demgegenüber in vielen Fällen andere Faktoren, wie etwa die Präferenzen für ein Versicherungsunternehmen oder einen Versicherungsvermittler.[1] In letzter Zeit deutet sich allerdings ein Wandel im Nachfragerverhalten an. Insbesondere die Diskussion über Kraftfahrzeug-Prämienerhöhungen zeigt, daß im Bewußtsein der breiten Öffentlichkeit die Prämie zunehmend nicht mehr als Datum angesehen wird.[2] Im allgemeinen erscheint jedoch noch die Annahme berechtigt, daß der Schwellenwert der Fühlbarkeit, an dem Prämienerhöhungen Nachfragereaktionen auslösen, bei gewerblichen Kunden eher erreicht wird als bei privaten.

Aus den Ausführungen in bezug auf Marktübersicht, Verhandlungsmacht und Kostenbewußtsein der Kundengruppen lassen sich Annahmen über deren Verhalten bei Prämienanpassungen im Massen- und Industriegeschäft ableiten. Eine wichtige Maßgröße für die Reaktion auf veränderte Marktverhältnisse (Prämien und Bedingungen)[3] ist die Beweglichkeit der

---

1) Vgl. Bischoff, Harald, Die Angemessenheit ..., a.a.O., S. 3; Großfeld, Bernhard, Prämienkartelle..., a.a.O., S. 121.

2) Unterstützt wird die Entwicklung des Kostenbewußtseins durch die Veröffentlichung von Prämienvergleichen für bestimmte Versicherungsarten.

3) Davon zu unterscheiden ist die Reaktion der Nachfrager auf Bedarfsveränderungen. Geht man davon aus, daß der Versicherungsnehmer einen bestimmten Versicherungsschutz aufrechterhalten will, liegt es in seinem Sinn, wenn die Versicherungs- bzw. Deckungssumme regelmäßig dem Versicherungswert angepaßt wird, so daß keine Unterversicherung eintritt. Der Unterschied gegenüber dem oben betrachteten Fall der Prämienänderung liegt darin, daß der Anstoß für eine Veränderung hier vom Willen des Versicherten getragen ist und eine Anpassung der Versicherungssumme in der Regel ohne weiteres möglich ist. Für diese Art der Anpassung werden Summenanpassungsklauseln verwendet. Vgl. S. 17.

Nachfrage.[1)]

Die Nachfragebeweglichkeit gibt nicht Aufschluß über Niveaueffekte, die die Veränderung der Gesamtnachfrage betreffen,[2)] sondern über die strukturelle Verschiebung der Nachfrage von einem Versicherer zu einem anderen. Zunächst einmal setzt eine Abwanderung der Nachfrage voraus, daß dem Versicherungsnehmer nach einer Prämienerhöhung die Entscheidung offensteht, ob er an dem Vertrag festhalten oder den Versicherer wechseln will. Während diese Wahlmöglichkeit für den Versicherten bei einer Änderungskündigung immer gewährleistet ist, setzt eine sofortige Reaktion bei Verträgen mit Anpassungsklausel voraus, daß dem Versicherten ein außerordentliches Kündigungsrecht für den Fall der Beitragserhöhung eingeräumt wird. Nur wenn dies rechtlich abgesichert wäre,[3)] könnte der Versicherte auf eine Prämienänderung sofort reagieren.

Ob die Versicherungsnehmer diese Reaktionsmöglichkeit auch nutzen, hängt davon ab, wie sie die Belastung durch die

---

1) Nach Krelle gibt die Nachfragebeweglichkeit an, welcher Bruchteil der Gesamtnachfrage bei einer kleinen (relativen) Preisänderung einer Firma j zur Firma i hinzukommt oder sie verläßt. Krelle, Wilhelm, Preistheorie, Teil 1, 2. Auflage, Tübingen 1976, S. 8.

2) Der Niveaueffekt wird durch die Preiselastizität gemessen; das ist das Verhältnis der relativen Nachfragemengenänderung zu der verursachenden relativen Preisänderung. Vgl. Diederich, Helmut, Allgemeine Betriebswirtschaftslehre, Teil 1, Stuttgart/Düsseldorf 1974, S. 158. Einen Überblick über die Preiselastizität der Nachfrage bei Konsumversicherungen und Produktivversicherungen (dies entspricht in etwa der Unterscheidung zwischen Massen- und Industriegeschäft) findet sich bei Farny, Dieter, Die Versicherungsmärkte, a.a.O., S. 147.

3) Neben rechtlichen Beschränkungen können Beschränkungen im Angebot einer Reaktion der Nachfrage im Wege stehen. Solche Hemmnisse werden jedoch nur insofern wirksam, als eine große Anzahl von Kunden nach einer Prämienerhöhung auf einen oder wenige Anbieter zuströmen, die niedrigere Prämien verlangen und diesen Ansturm nicht bewältigen können. Vgl. hierzu auch S. 37.

Prämienerhöhung einstufen. Die gewerblichen Kunden haben es meist in der Hand, Prämiensteigerungen in den Preisen der eigenen Produkte weiterzugeben. Insofern werden sie möglicherweise keine Veranlassung haben, ihre Verträge zu überdenken.
Weiterhin könnte es sein, daß die Versicherungsnehmer ihre Nachfrage nach Versicherungsverträgen auf einen Versicherer konzentrieren und mit Rücksicht auf die anderen Verträge im "Paket" nicht kündigen, wenn bei einer Versicherungsart die Prämie angehoben wird. Gleiches gilt für den Fall, daß sie auf die Qualität des Angebots oder den Service bei einem Versicherer so großen Wert legen, daß sie Prämienänderungen bis zu einer bestimmten Höhe in Kauf nehmen. Während also die gute Marktübersicht und das Bemühen um möglichst günstigen Versicherungsschutz auf eine höhere Nachfragebeweglichkeit als im Massengeschäft hindeuten, könnten die Durchsetzung höherer Preise für eigene Produkte und die aus den Vertragsbeziehungen mit einem bestimmten Versicherer erwachsenden Vorteile eine Umstellung der Verträge auf andere Versicherer verhindern. Ob nun die reaktionsfördernden oder die reaktionshemmenden Effekte überwiegen, läßt sich nicht eindeutig bestimmen. Je stärker der Wettbewerbsdruck auf dem Versicherungsmarkt und den Absatzmärkten der gewerblichen Nachfrager ist, um so größer wird vermutlich ihr Widerstand gegen Prämienerhöhungen sein und um so eher werden sie zur Konkurrenz abwandern.

Im Massengeschäft spricht demgegenüber vieles für eine Beharrungstendenz im Falle von Prämienanhebungen, auch wenn im Vergleich zur gewerblichen Kundschaft die Abwälzung der

Prämiensteigerungen über höhere Einkommensforderungen schwieriger ist. Eine zunehmende Nachfragebeweglichkeit dieses Kundenkreises kann nur mit einer Stärkung des Verbraucherbewußtseins und einer erhöhten Markttransparenz einhergehen. Dieses Ergebnis ist wichtig für die Wirkung einer laufzeitbedingt verkürzten oder einer durch ein Kündigungsrecht eingeschränkten vertraglichen Bindung auf das Nachfragerverhalten.

C. Rechtliche Rahmenbedingungen für die Einführung und Anwendung von Prämienanpassungsklauseln

In der Versicherungswirtschaft besteht derzeit eine materielle Staatsaufsicht durch das Bundesaufsichtsamt für das Versicherungswesen (BAV) und die Landesaufsichtsbehörden. Außerdem ist die Versicherungswirtschaft als wettbewerbspolitischer Ausnahmebereich einer kartellrechtlichen Mißbrauchsaufsicht durch das Bundeskartellamt unterworfen.

I. Staatliche Aufsicht durch das Bundesaufsichtsamt für das Versicherungswesen

Die staatliche Aufsicht über die Versicherungswirtschaft durch eine besondere Fachbehörde wurde 1901 durch das "Reichsgesetz über die privaten Versicherungsunternehmen" eingeführt.[1] Sie wurde mit dem "öffentlichen Interesse an einer gedeihlichen und soliden Entwicklung des Versicherungswesens" begründet, das der "wirtschaftlichen, sozialen und ethischen Bedeutung des Versicherungswesens" für das Volkswohl entspringe. Außerdem bewirke die Kompliziertheit der Versicherungstechnik, daß "selbst der sorgsame und verständige Bürger" in der Regel nicht imstande sei, zu einer "zuverlässigen Beurteilung der Anstalten, denen er sich anvertrauen muß", zu gelangen.
Nach dem Gesetz über die Beaufsichtigung der privaten Versicherungsunternehmen und Bausparkassen (VAG)[2] hat das

---

1) Reichsgesetz über die privaten Versicherungsunternehmen vom 12.5.1901, Reichsgesetzblatt von 1901, Nr.18, S. 139.

2) Begründung zum Entwurf eines Gesetzes über die privaten Versicherungsunternehmen, abgedruckt bei Prölss, Erich Robert, Versicherungsaufsichtsgesetz, Kommentar, 7. Auflage, München 1974.

Bundesaufsichtsamt deshalb dafür zu sorgen, daß die Belange der Versicherten gewahrt werden und die dauernde Erfüllbarkeit der Verträge gesichert ist.[1)]
Während das Ziel, die Erfüllbarkeit der Verträge zu sichern, auf die Interessen der Versicherungsnehmer als Gläubiger des Versicherungsschutzes gerichtet ist, bedarf das Ziel, die Belange der Versicherten zu wahren, der Auslegung.[2)]
Umstritten ist, ob dies neben dem Schutz vor Versicherungskonkursen - gemeint ist vor allem der Schutz vor zu niedrigen Prämien - auch den Schutz vor zu hohen Prämien beinhaltet. Wenn man wie das Bundesaufsichtsamt und die herrschende Meinung im Schrifttum die Aufgabe der Aufsichtsbehörde so interpretiert, daß Gläubiger- und Schuldnerinteressen gewahrt werden müssen,[3)] dann ist bei der Aufsicht eine un-

---

1) Nach § 8 Abs. 1 Ziffer 2 VAG darf die Erlaubnis zum Geschäftsbetrieb nur dann versagt werden, wenn "nach dem Geschäftsplan die Belange der Versicherten nicht ausreichend gewahrt oder die Verpflichtungen aus den Versicherungen nicht genügend als dauernd erfüllbar dargetan sind."

2) Der Begriff "Belange der Versicherten" ist ein unbestimmter Rechtsbegriff. Vgl. Bischoff, Harald, Die Angemessenheit..., a.a.O., S. 41, 25 ff.

3) Vgl. Bischoff, Harald, Die Angemessenheit..., a.a.O., S. 24; Nowak, Ernst, Wettbewerb und Kartellfragen..., a.a.O., S. 74; Farny, Dieter, Wirtschaftswissenschafliches Gutachten..., a.a.O., S. 51. Dagegen anderer Ansicht: Michaels, Bernd, Staatsaufsicht über Versicherungsunternehmen und Kreditinstitute, Dissertation, Hamburg 1967, S. 134, 153 mit weiteren Nachweisen. Allerdings räumen auch die Befürworter der weitgefaßten Aufsichtskonzeption ein, daß Maßnahmen zum Zwecke des Schuldnerschutzes nur erforderlich sind, wenn und soweit der Wettbewerb nicht automatisch negative Auswüchse in der Prämienpolitik unterbindet. Vgl. Farny, Dieter, Wirtschaftswissenschaftliches Gutachten ..., a.a.O., S. 52.

tere und eine obere Grenze der Prämien zu beachten.[1)]

Das VAG fußt auf dem Prinzip der materiellen Staatsaufsicht, wonach das Amt den Geschäftsbetrieb dauernd überwachen und bei Gefahrensituationen Einfluß nehmen kann.[2)] Als Mittel zur Erfüllung seiner Aufgaben stehen dem BAV zur Verfügung:[3)] die Erteilung der Erlaubnis zum Geschäftsbetrieb, die Genehmigung oder das Verbot der Geschäftspläne und deren Änderungen, das Verlangen der Geschäftsplanänderung und die Untersagung des Geschäftsbetriebs. Die Überwachung des laufenden Geschäftsbetriebes erstreckt sich außer auf Geschäftsplanänderungen auch auf Rechnungslegung, Kapitalanlage und die zu erstellenden Statistiken.
Im folgenden sollen nun jene Mittel betrachtet werden, die das BAV bei der Einführung und Anwendung einer Prämienanpassungsklausel einsetzen kann.

Über die Zulassung von Prämienanpassungsklauseln kann das BAV in allen Versicherungszweigen entscheiden. Prämienanpassungsklauseln gehören zu den Allgemeinen Versicherungsbedingungen, die gemäß § 5 Abs. III VAG stets Bestandteil des Geschäftsplans sind. Das gesetzliche Erfordernis einer aufsichtsbehördlichen Genehmigung der AVB führt dazu, daß das BAV über die Formulierung und Beachtung bestimmter Aufsichtsgrundsätze mittelbar Einfluß darauf hat, wie die Ver-

---

1) Vgl. Veröffentlichungen des Bundesaufsichtsamtes für das Versicherungswesen, Geschäftsbericht 1960, S. 28, zitiert nach: Farny, Dieter, Wirtschaftswissenschaftliches Gutachen..., a.a.O., S. 51.

2) Vgl. Michaels, Bernd, Staatsaufsicht ..., a.a.O., S. 123 f.

3) Die Eingriffsbefugnisse des BAV sind im VAG näher bezeichnet. Vgl. §§ 8 Abs. 1 Nr. 2; 81 Abs. 2 S. 1; 81a S. 2, 87 Abs. 1; 53c Abs. 1 S. 1 VAG.

sicherer die Prämienanpassungsklauseln ausgestalten.
Ein Beispiel hierfür ist die Einheitlichkeit der AVB, ein zur Wahrung der Versichertenbelange aufgestellter Aufsichtsgrundsatz, der die Markttransparenz gewährleisten soll. Abweichungen werden nur gebilligt, wenn sie eine wirkliche und vertretbare Verbesserung des Versicherungsschutzes für den Versicherten bedeuten.[1)]
Die einzige Möglichkeit für das BAV, bei der Abfassung von Prämienanpassungsklauseln gestaltend tätig zu werden, bietet sich bei der Aufstellung neuer Bedingungswerke. Das BAV hat dann Gelegenheit, seine Vorstellungen im Rahmen der allgemeinen Erörterungen einzubringen.[2)]
Seine Kompetenz reicht allerdings nicht aus, um der Versicherungswirtschaft bestimmte Klauselmodelle vorschreiben zu können.

Dagegen hängt das Ausmaß, in dem die Anwendung von Prämienanpassungsklauseln der Beaufsichtigung durch das Amt unterliegt, hauptsächlich davon ab, ob die Tarife in einem bestimmten Versicherungszweig Teil des Geschäftsplans sind oder nicht. Am weitesten reicht die Fachaufsicht in der Lebens-, der Kranken- und der Kraftfahrtversicherung. Während die Tarife und die Grundsätze für die Berechnung der Prämien in der Lebens- und Krankenversicherung Bestandteil des genehmigungspflichtigen Geschäftsplans sind, gelten für die Kraftverkehrsversicherung die Vorschriften des Pflicht-

---

1) Vgl. Prölss, Erich Robert, Versicherungsaufsichtsgesetz, a.a.O., § 10 Anm. 4 d.

2) Vgl. Vassel, Eick, Die Einflußnahme des Bundesaufsichtsamtes für das Versicherungs- und Bausparwesen auf die Ausgestaltung der Allgemeinen Versicherungsbedingungen der von ihm beaufsichtigten privaten Versicherungsunternehmen, Berlin 1971, S. 58.

versicherungsgesetzes.[1] Etwa 60 - 70 Prozent des gesamten Prämienvolumens im direkten Geschäft der Versicherungswirtschaft unterliegen somit einer aufsichtsbehördlichen Prämiengenehmigungspflicht.[2] Die restlichen 30 - 40 Prozent der Prämien können ohne Prämiengenehmigung festgelegt werden.

In Versicherungszweigen, bei denen die Prämienkalkulation nicht zum Geschäftsplan gehört und damit nicht genehmigungspflichtig ist, wie in der Sach- und Schadensversicherung, kann die Aufsichtsbehörde kaum vorbeugend tätig werden. Dagegen hat sie die Eingriffsmöglichkeit nach § 81 VAG; das heißt, das BAV kann im Rahmen der laufenden Aufsicht "Anordnungen treffen, die geeignet sind,... Mißstände zu beseitigen, welche die Belange der Versicherten gefährden oder den Geschäftsbetrieb mit den guten Sitten in Widerspruch bringen." In Sparten ohne Tarifaufsicht dominiert der informelle Einfluß des BAV.[3]

Zusammenfassend kann also gesagt werden, daß die Aufsichtsbehörde nur in Versicherungszweigen mit Tarifgenehmigungspflicht die Auswirkungen von Prämienanpassungen überwachen kann.

---

1) Vgl. Prölss, Erich Robert, Versicherungsaufsichtsgesetz, a.a.O., § 12 Anm. 1A, §§ 11, 12 VAG, § 5 Anm. 3C.

2) Vgl. Klaue, Siegfried, Zur Rolle der Versicherungswirtschaft in der marktwirtschaftlichen Ordnung, in: Festschrift für Reimer Schmidt, hrsg. von Fritz Reichert-Facilides, Fritz Rittner und Jürgen Sasse, Karlsruhe 1976, S. 267.

3) Allerdings dürfte das BAV auch sonst nicht gleich zu schwerwiegenden Eingriffen in den Geschäftsbetrieb schreiten, sondern sich auf Anregungen und Mitteilungen an die Versicherer beschränken. Vgl. Scherer, Günter, Schutz der Gläubiger- und Schuldnerinteressen der versicherten in der Individualversicherung, Köln 1975, S. 169.

II. Staatliche Aufsicht durch das Bundeskartellamt

Ziel des "Gesetzes gegen Wettbewerbsbeschränkungen" (GWB) und Aufgabe der mit seiner Anwendung betrauten Kartellbehörden ist die Erhaltung und Förderung des freien Wettbewerbs als Grundprinzip der marktwirtschaftlichen Ordnung.[1] Im Bereich der Versicherungswirtschaft wurden jedoch im Hinblick auf das Bestehen einer speziellen Versicherungsaufsicht mit weitreichenden Befugnissen die allgemeinen wettbewerbsrechtlichen Bestimmungen stark eingeschränkt.

Nach § 102 Abs. 1 des GWB ist das Kartellverbot[2] für solche Verträge und Beschlüsse aufgehoben, die bereits der Genehmigung oder Überwachung durch das BAV unterliegen.

Im Rahmen der Freistellung der Versicherungswirtschaft ist die Regelung wettbewerbserheblicher Vorgänge jedoch nicht allein dem BAV überlassen. Gemäß § 102 Abs. 2 GWB tritt neben die aufsichtsbehördliche Überwachungstätigkeit die Mißbrauchskontrolle des Bundeskartellamts. Mißbräuchlich ist, was nicht durch den Freistellungszweck gedeckt ist, also was nicht die Belange der Versicherten wahrt oder die Erfüllbarkeit der Verträge sichert. Mißbrauch ist weiterhin anzunehmen, wenn das Übermaßverbot verletzt wird. Ausnahmen dürfen nur insoweit genutzt werden, als sie nicht in andere Wirtschaftsbereiche übermäßig eingreifen und weni-

---

1) Vgl. Hoppmann, Erich, Zum Schutzobjekt des GWB, in: Wettbewerb als Aufgabe, hrsg. von E.-J. Mestmäcker, Bad Homburg 1968, S. 98.

2) § 102 GWB hebt neben § 1 auch § 15 GWB auf.

ger einschneidende Maßnahmen keinen hinreichenden Erfolg versprechen.[1)]
Weil der unmittelbare Zugang zu den benötigten Informationen fehlt, tut sich die Kartellbehörde jedoch beim Beweis der Mißbrauchsvoraussetzungen oft schwer. Überdies sind hoheitliche Eingriffe des Kartellamtes nur im Einvernehmen mit dem BAV möglich (§ 102 Abs. 2 GWB). Können sich das Kartellamt und das BAV nicht einig werden, entscheidet der Bundeswirtschaftsminister (§ 102 Abs. 4 GWB).
Angesichts dieser praktischen und rechtlichen Hemmnisse kann eine Mißbrauchsaufsicht nur beschränkte Wirkung entfalten. Spezielle Regelungen für die kartellrechtliche Beurteilung der Einführung und Anwendung von Prämienanpassungsklauseln gibt es nicht. Es müssen die oben dargelegten allgemeinen Grundsätze Anwendung finden.

Versicherungsaufsichtsrecht einerseits und Kartellrecht andererseits enthalten unterschiedliche Zielgewichtungen der beiden Aufsichtsorgane. Während im VAG der Schutz der Anbieter im Vordergrund steht, ist im GWB der Schutz des Wettbewerbsprinzips und damit der Nachfrager vorrangig, da von wirksamem Wettbewerb verbraucherfreundliche Wirkungen erwartet werden.
Das so geschaffene Spannungsfeld von Versicherungs- und Kartellaufsicht[2)] schlägt sich in der Kompetenzverteilung zwischen den Behörden nieder. Um sowohl den Anbieter- als auch den Nachfragerbelangen Rechnung zu tragen, darf die

---

1) Vgl. Großfeld, Bernhard, Prämienkartelle..., a.a.O., S. 144.

2) Scherer bezeichnet dies als "spannungsgeladene Behördenrivalität". Vgl. Scherer, Günter, Schutz der Gläubiger- und Schuldnerinteressen..., a.a.O., S. 246.

von Hause aus schuldnerschutzorientierte Kartellbehörde nur im Einvernehmen mit der in erster Linie gläubigerschutzorientierten Aufsichtsbehörde gegen eine mißbräuchliche Ausnutzung der wettbewerbsrechtlichen Sonderstellung einschreiten.

Drittes Kapitel

Prämienanpassungsklauseln aus der Sicht beteiligter Interessengruppen und staatlicher Stellen

In den folgenden vier Abschnitten werden die Ansichten der unmittelbar Betroffenen - Versicherer und Versicherungsnehmer - und die der staatlichen Aufsichtsbehörden - Bundesaufsichtsamt und Bundeskartellamt - dargestellt. Dabei werden die Äußerungen der Befragten weitgehend in deren eigener Wortwahl wiedergegeben.
Eine kritische Auseinandersetzung mit den vorgetragenen Argumenten folgt im Analyseteil.

A. Prämienanpassungsklauseln aus der Sicht der Versicherer

Wie die Versicherer Funktion und Auswirkungen von Prämienanpassungsklauseln beurteilen und welche Ausgestaltung sie bevorzugen, geht aus den schriftlichen Antworten auf einen Fragenkatalog hervor, die von einer vom Gesamtverband der Deutschen Versicherungswirtschaft gebildeten Kommission formuliert wurden. Der Inhalt des Papiers[1)], das die offizielle Stellungnahme der Versicherer enthält, wird im folgenden in den Grundzügen zusammengefaßt.

Prämienanpassungsklauseln in Versicherungszweigen mit genehmigungspflichtigen Unternehmenstarifen bleiben im Kommissionspapier außerhalb der Betrachtung, da dort ande-

---

1) Im folgenden zitiert als Kommissionspapier.

re Verhältnisse vorlägen. Nähere Ausführungen zu diesem Punkt fehlen. Gemeint ist wohl, daß das BAV seine Tarifaufsicht in der Kraftfahrt- und Krankenversicherung nicht nur auf den Tarif, also die Ausgangsprämie, sondern auch auf jede nachfolgende Prämienerhöhung erstreckt.[1)]

1) Funktion von Prämienanpassungsklauseln und mögliche Alternativen

Nach Ansicht der Versicherer dienen Prämienanpassungsklauseln der Wahrung des Äquivalenzprinzips in langfristigen Verträgen, das heißt der Wiederherstellung des Gleichgewichts von Leistung und Gegenleistung, das bei der jeweiligen Tarifkalkulation zugrunde gelegt wurde. Ein solches Gleichgewicht werde für die Gesamtheit der Verträge einer Branche angestrebt.
Die Prämie in laufenden Verträgen solle an das seit Vertragsschluß veränderte Risiko insoweit angepaßt werden, als die Entwicklung bestimmter Risikofaktoren nicht vorhersehbar und daher in der Kalkulation nicht oder nur unzureichend berücksichtigt werden konnte. Zu den Risikofaktoren zählen die Versicherer monetäre, wirtschaftliche, technische, rechtliche und gesellschaftliche Einflüsse, die in den einzelnen Versicherungszweigen in unterschiedlicher Kumulierung und in verschiedenartiger Gewichtung auftreten.[2)]

---

1) In den Versicherungszweigen mit Tarifgenehmigungspflicht hat auch das BAV im Hinblick auf spartenspezifische Besonderheiten keine Bedenken gegenüber Prämienanpassungsklauseln.

2) Vgl. hierzu und zum folgenden Kommissionspapier, S. 1 - 10. Vor allem handelt es sich nach Angaben der Versicherer um Erscheinungsformen der inflationären Entwicklung, wie zum Beispiel allgemeine Steigerung der versicherten Werte, verstärkte Tendenz zur Ausnutzung des Versicherungsschutzes, Erhöhung gesetzlich festgelegter Gebühren usw.

Um der Risikoentwicklung Rechnung zu tragen[1], kann der Versicherer laut Kommissionspapier zwischen der Verwendung von Prämienanpassungsklauseln und den folgenden zwei Möglichkeiten wählen:

- fester Sicherheitszuschlag in der Prämienkalkulation, dessen Bemessung sich auf bestimmte Annahmen über die zukünftige Entwicklung des Schadensverlaufs stützt,
- Abschluß kurzfristiger Verträge ohne automatische Verlängerung (Verfallpolicen)[2].

Bei einer Prämienanpassung werde der nicht kalkulierbare Risikoteil nachträglich, wenn die Erfahrungswerte der Vergangenheit vorliegen, genau berücksichtigt, während ein fester Zuschlag in der Kalkulation aus Sicherheitsgründen leicht zu überhöhten Prämien für die Versicherungsnehmer führen könne. Die Anpassungsklausel ermögliche ferner eine allmähliche, den Versicherungsnehmer nicht belastende Anpassung der Prämie in Verbindung mit dem Abschluß langfristiger Verträge. Darin liege ein Vorteil der Anpassungsklausel gegenüber kurzfristigen Verträgen mit flexibler Prämiengestaltung. Die Kosten, die bei Vertragsabschluß anfallen, könnten bei langfristigen Verträgen über mehrere Jahre verteilt werden; bei Verfallpolicen dagegen fielen diese Kosten alljährlich neu an. Außerdem sei der Kunde

---

1) Die Kommission legt Wert auf die Feststellung, daß der Versicherer das Risiko im Rahmen seiner Versicherungsleistung voll trage. Erforderlich sei nur eine entsprechende Anpassung auch der Gegenleistung. Von Risikoabwälzung könne keine Rede sein. Vgl. Kommissionspapier, S. 7.

2) Kurzfristige Verträge mit Verlängerungsklausel bieten laut Kommissionspapier "keine praktikable Alternative zu Verfallpolicen". "Um ebenfalls eine zeitnahe Anpassung der Prämien zu ermöglichen, müßten unter zusätzlichem Kostenaufwand jährlich Änderungskündigungen ausgesprochen werden. Eine Verteilung der Kosten über eine längere Laufzeit wäre auch hier nicht möglich". Vgl. Kommissionspapier, S. 4.

bei Verfallpolicen zur Ablaufkontrolle seiner Verträge gezwungen und riskiere, zeitweise ohne Versicherungsschutz zu sein, während langfristige Verträge mit Anpassungsklauseln ununterbrochenen Versicherungsschutz garantierten. Zugleich könne mit Anpassungsklauseln die dauerhafte Erfüllbarkeit der Verträge gesichert und das reale Leistungsversprechen des Versicherers aufrecht erhalten werden. Gerade im Hinblick auf die Interessen der Versicherungsnehmer seien daher Anpassungsklauseln anderen Möglichkeiten zur Bewältigung des Änderungsrisikos überlegen.

Ein Nebeneinander von langfristigen Verträgen mit Prämienanpassungsklausel und kurzfristigen Verträgen ohne Prämienanpassungsklausel halten die Versicherer für nicht praktikabel.[1] Die Kostenvorteile, die sich aus der Verbindung langfristiger Verträge mit der Prämienanpassung ergäben, könnten nur erzielt werden, wenn die Vertragsform für den gesamten Bestand gelte.

Zudem könne auch dem Versicherungsnehmer, der sich für den ohnehin teureren kurzfristigen Vertrag entschieden habe, eine notwendige Prämienerhöhung bei dem jährlich erforderlichen Neuabschluß nicht erspart werden.

Die Kommission hält folglich eine Prämienanpassungsklausel in allen Versicherungszweigen für angebracht, in denen bestimmte Risikofaktoren in der Tarifkalkulation nicht ausreichend berücksichtigt werden können, der Versicherungsschutz jedoch durch Abschluß langfristiger Verträge preisgünstig erhalten werden soll.

---

1) Vgl. Kommissionspapier, S. 28.

2) Ausgestaltung von Prämienanpassungsklauseln

Zur Ausgestaltung von Prämienanpassungsklauseln vertreten die Versicherer folgende Auffassung:[1)]
Die Wahl des geeigneten Anpassungsmaßstabs hänge von der Art der versicherten Risiken des jeweiligen Versicherungszweiges ab; einen generellen Anpassungsmaßstab für die gesamte Versicherungswirtschaft könne es daher nicht geben.

Allgemein gelte, daß Prämienanpassungsklauseln von der Entwicklung der Faktoren abhängig sein sollten, die das Änderungsrisiko bestimmen (wie zum Beispiel von der Entwicklung der Preise). Die Prämie gehöre nicht zu den Änderungsfaktoren eines Risikos; sie biete kein brauchbares Anpassungskriterium. Prämieneinnahmen dürften daher nicht wie in der vom BAV vorgeschlagenen Schadenzahlungsquote[2)] bei der Anpassung berücksichtigt werden. In dem Verhältnis von Schadenzahlung zur Prämieneinnahme würden überdies keine kongruenten Werte miteinander verglichen. Die Gesamtprämieneinnahme eines Jahres müsse in erster Linie zur Regulierung derjenigen Schäden dienen, die in diesem Zeitraum eingetreten sind.
Die Gegenüberstellung von Schadenzahlungen und Prämieneinnahmen als Indikator für den Anpassungsbedarf sei wenig sinnvoll.

Eine unternehmensbezogene Anpassung lehnen die Versicherer ab. Die Kalkulation sei nur möglich auf der breiten Basis der Bestände des gesamten Marktes; nur bei Branchen-

---

1) Vgl. Kommissionspapier, S. 11 - 13.

2) Die Schadenzahlungsquote wird gebildet aus dem Verhältnis der gebuchten Beitragseinnahmen zu den Schadenzahlungen der gleichen Zeitspanne.

durchschnittswerten im Anpassungsmaßstab könnten Gesamtentwicklungen ausgleichend wirken und allzu häufige Prämienänderungen vermieden werden. Eine Anknüpfung der Prämienanpassung an die Zahlen des einzelnen Versicherers sei daher mit Nachteilen verbunden. Wettbewerbsverzerrungen könnten eintreten, wenn ein Versicherer schon seiner Kalkulation unzureichende "Dumping-Beiträge" zugrunde legte, mit der Folge, daß seine Schadenzahlungsquote schneller und höher anstiege.
Individuelle Zahlen als Ausdruck der Geschäftspolitik des einzelnen Unternehmens hätten auch nichts mehr mit der Risikoentwicklung zu tun, die durch eine Prämienanpassungsklausel eigentlich berücksichtigt werden solle. Vielmehr rückten sie die Prämienanpassungsklausel in die Nähe einer bloßen "Konkursabwendungsklausel".

Für ein außerordentliches Kündigungsrecht anläßlich einer Prämienerhöhung bestehe grundsätzlich nur Anlaß, wenn der Versicherungsnehmer sonst in unzumutbarer Weise an seinen Vertrag gebunden würde.
Eine solche außerordentliche Situation trete aber bei den geringfügigen Prämienerhöhungen, die im Massengeschäft die Regel seien, nicht ein.
Das Ziel der Prämienanpassung, die zukünftige Prämie an die vergangene Entwicklung anzugleichen, sei nicht mehr gewährleistet, wenn der Versicherungsnehmer uneingeschränkt bei jeder Prämienangleichung kündigen könne. Bei kontinuierlicher Entwicklung würde das uneingeschränkte Kündigungsrecht die Verträge jährlich zur Disposition stellen.

Die durchschnittlichen Vertragslaufzeiten wären erheblich geringer, da mit einer hohen Fluktuation zwischen den Be-

ständen der Versicherer zu rechnen sei. Dies könne sowohl für den Versicherer als auch für den Versicherungsnehmer Nachteile mit sich bringen.
Für den Versicherer sei die Bestandserhaltung prinzipiell notwendig. Der für eine bestimmte Bestandsgröße aufgebaute Verwaltungs- und Dienstleistungsapparat des Versicherers lasse sich nicht kurzfristig jährlichen Schwankungen anpassen. Bei gleichbleibender Betriebsgröße und sinkendem Versicherungsbestand stiegen dementsprechend die prozentualen Verwaltungskostenanteile an. Bei stark wechselnder Bestandsgröße müßten also die Prämien insgesamt erhöht werden. Überdies sei zu bedenken, daß der Versicherte, wenn er allzu häufig wechsele und währenddessen mehrere Schäden habe, kaum noch erkennen könne, welcher Gesellschaft welcher Schaden jeweils zu melden sei.

3) Prämienanpassungsklauseln und Wettbewerb

Die Kommission der Versicherer nimmt auch zu möglichen Wirkungen der Klauseln auf den Wettbewerb Stellung.[1)] Von der Prämienanpassungsklausel bleibe die ursprüngliche Kalkulation und Tarifierung unberührt. Eine Prämie, die von vornherein nicht ausreichend sei, bleibe auch nach der Prämienangleichung ungenügend. Eine gleichmäßige Prämienerhöhungspolitik sei nicht gleichzusetzen mit einer gleichmäßigen Prämienpolitik aller Versicherer. Vielmehr wirke die Prämienanpassung wettbewerbsneutral, da sie auf unterschiedliche Ausgangsprämien bezogen sei und nur der Entwicklung des Schadenverlaufs folge. Eine prämiennivellierende Wirkung könne nicht eintreten, weil bei gleicher prozentualer

---

1) Vgl. Kommissionspapier, S. 14-23.

Erhöhung der Prämien sich die Abstände zwischen den Prämien der einzelnen Unternehmen gemessen in absoluten Beträgen sogar vergrößern würden.
Um die wettbewerbsneutrale Wirkung der Klauseln zu unterstreichen, weist die Kommission ferner darauf hin, daß der Versicherer jederzeit aus Konkurrenzgründen unter dem zulässigen Anpassungsprozentsatz bleiben könne.
Insofern sei der Wettbewerb "auch noch bei jeder Prämienanhebungsmöglichkeit akut".[1] An anderer Stelle räumt die Kommission jedoch ein, daß es sich nachhaltig für kein Unternehmen lohnen könne, auf die Prämienanpassung zu verzichten, da dieser Verzicht auf die Dauer die Erfüllbarkeit der Verträge gefährden könnte. Zudem werde der Versicherer keinen nennenswerten Marktvorsprung erzielen, wenn er eine geringfügige Beitragserhöhung bei bestehenden Verträgen im Massengeschäft unterlasse.[2]
Aber nicht nur der für den Wettbewerb wichtige Preissetzungsspielraum, auch der Druck zur Rationalisierung bleibe aus mehreren Gründen erhalten:
Einmal weil der Wettbewerb nicht durch Anpassungsklauseln eingeschränkt werde, zum zweiten weil die Ausgangsprämien unterschiedlich seien und so auch die Erhöhungen verschieden ausfielen und schließlich weil eine Senkung der Kosten eine Neukalkulation der Prämie auf niedrigem Niveau ermögliche und damit einen Vorteil im Wettbewerb bringe.

4) Prämienanpassungsklauseln und Verbraucherschutz

Wie dem Kommissionspapier zu entnehmen ist, sind Prämienanpassungsklauseln nach Ansicht der Versicherer mit dem

---

1) Sieg, Karl, Rechtsgutachten...., a.a.O., S. 22.
2) Vgl. Kommissionspapier, S. 18.

Verbraucherschutzgedanken vereinbar.[1] Es wird verwiesen auf das Rechtsgutachten zur Einführung einer Prämienanpassungsklausel in der Rechtsschutzversicherung, in dem Sieg zu dem Ergebnis kommt, daß eine solche Klausel den Prüfungsmaßstäben des § 9 AGB-Gesetz gerecht wird.[2] Zur Begründung werden die bereits erwähnten Vorteile für den Versicherungsnehmer angeführt: ununterbrochener kostengünstiger Versicherungsschutz, allmähliche Anpassung der Prämie in kleinen Schritten, Ausschluß von Willkür des Versicherers durch Bindung der Anpassung an objektive Maßstäbe.

5) Prämienanpassungsklauseln und Preisniveaustabilität

Nach Auffassung der Versicherer geht von Prämienanpassungsklauseln keine inflationsfördernde Wirkung aus, wenn feste Bezugsgrößen für die Anpassung vorliegen.[3] Man dürfe nicht Ursache und Wirkung verwechseln:
Die Prämienanpassung folge lediglich einer bereits früher eingetretenen Teuerung. Außerdem werde durch die allgemein vorgesehenen Abrundungen[4] und die zeitliche Verzögerung der Anpassung der Anpassungssatz zusätzlich vermindert. Anpassungsklauseln wirkten auch insofern nicht preistreibend, als sie keinen Anreiz zu unwirtschaftlichem Verhalten böten.

Die Frage, ob Prämienanpassungsklauseln - wie für Indexklauseln angenommen wird - inflationäre Tendenzen von dem

---

1) Vgl. Kommissionspapier, S. 24-27.

2) Vgl. hierzu ausführlicher Sieg, Karl, Rechtsgutachten..., a.a.O., S. 11 ff.

3) Vgl. Kommissionspapier, S. 29-31.

4) Gemeint sind die Abrundungen der Erhöhungssätze auf volle Prozent oder Kupierung auf eine durch 5 - Allgemeine Haftpflicht - oder durch 2,5 - so Rechtsschutzantrag - teilbare Zahl.

Bereich der Versicherungswirtschaft auf die übrige Wirtschaft übertragen könnten, nimmt die Kommission zum Anlaß, auf den grundsätzlichen Unterschied zwischen Index- und Anpassungsklauseln hinzuweisen. Während Indexklauseln bei Geldschulden auf die Erhaltung des realen Wertes, der Kaufkraft des Geldes,ausgerichtet seien, handele es sich bei Anpassungsklauseln um spezielle einzelwirtschaftliche Gleitklauseln mit dem Ziel, der veränderten Leistungssituation durch Anpassung des Beitrages nachträglich Rechnung zu tragen. Im Gegensatz zu Indexklauseln sicherten Anpassungsklauseln die Beständigkeit von Versicherungsverträgen durch eine punktuelle Korrektur auf der Grundlage des Nominalprinzips, für dessen Erhaltung die Versicherungswirtschaft sich stets eingesetzt habe.
Die Versicherer halten demnach Prämienanpassungsklauseln für das einzig angemessene und praktikable Mittel, um das Angebot von langfristigem preisgünstigem Versicherungsschutz angesichts sich ändernder Umweltbedingungen aufrechtzuerhalten. Gesamtwirtschaftliche Bedenken gegenüber Prämienanpassungsklauseln sehen sie als unbegründet an.

B. Prämienanpassungsklauseln aus der Sicht der Versicherungsnehmer

Die folgenden Ausführungen beruhen auf Gesprächen mit Vertretern von Interessenverbänden der Versicherungsnehmer, und zwar der Arbeitsgemeinschaft der Verbraucher (AgV), die auf die Interessen der Kunden des Massengeschäfts ausgerichtet ist, und des Deutschen Versicherungs-Schutzverbandes (DVS), der auf Grund seiner Mitgliederstruktur hauptsächlich mit dem Industriegeschäft befaßt ist.

1) Anhaltspunkte für eine mögliche Beeinträchtigung von Verbraucherinteressen

Die Vertreter beider Verbände beurteilen die Interessenlage bei Abschluß eines Vertrages mit Prämienanpassungsklausel übereinstimmend folgendermaßen:
Ein langfristiger Vertrag habe für den Versicherer eine Bestandsschutzfunktion, da er die Kunden langfristig an sein Unternehmen binde. Dem Versicherungskunden liege zwar ebenfalls an einem kontinuierlichen Versicherungsschutz; dieser Bedarf könne aber in der Regel ebenso gut durch kurzfristige Verträge mit Verlängerungsklausel befriedigt werden. Dem stehe oftmals nur entgegen, daß in einigen Versicherungsarten lediglich mehrjährige Verträge angeboten werden. Der AgV liegen Verbraucherbeschwerden vor, in denen Kunden es als besonders drückend empfinden, Verträge auf fünf bis zehn Jahre eingehen zu müssen.
In Anbetracht dessen wenden sich die Verbraucherverbände gegen die These der Versicherungswirtschaft, daß Prämienanpassungsklauseln im Interesse der Versicherten lägen, weil sie dem Versicherer erlaubten, preisgünstig langfristigen

Versicherungsschutz auch bei sich erheblich ändernden Risikoverhältnissen anzubieten.[1)]
Vor allem die Behauptung, man müsse eben wählen zwischen relativ teuren Verträgen zu festen Prämien und Verträgen mit niedrigen Prämien und einer Prämienanpassungsklausel, wird von den Verbraucherverbänden stark bezweifelt. Die Erfahrung in der Vergangenheit habe bisher nicht bestätigt, daß die Einführung von Anpassungsklauseln in die AVB zu einer Beitragssenkung führe. Der Beweis dafür, daß sich die Alternative so stelle wie von der Versicherungswirtschaft dargestellt, stehe also noch aus. Überdies sei das Argument der Versicherer, daß sich ohne Prämienanpassungsklausel die Gewährung von Versicherungsschutz verteuere, weil die hohen Vertragsabschlußkosten nicht mehr auf mehrere Jahre kalkulatorisch verteilt werden könnten, nicht stichhaltig. In Anbetracht der Beharrungstendenz im Massengeschäft dürften die Versicherer nicht als Regelfall unterstellen, daß der Versicherte nach einer Prämienerhöhung den Versicherer wechselt.

Wenn die Vertreter der Versicherungsnehmer auch tendenziell den Übergang zu kurzfristigen Verträgen, die eine Prämienanpassungsklausel erübrigten, begrüßen würden, besteht nach ihrer Ansicht doch ein anerkennenswertes Bedürfnis der Versicherer, hilfsweise mit einer Prämienanpassungsklausel das Änderungsrisiko zu bewältigen. Dabei sei man sich dessen wohl bewußt, daß die Klausel wenn nicht völlig, so doch überwiegend im Interesse der Versicherer liege und negative Auswirkungen für die Versicherungsnehmer zu befürchten seien.

---

1) Vgl. S. 58.

Beispielsweise gewährten die Versicherer ihren Kunden in einigen Sparten Preisnachlässe in unterschiedlichem Ausmaß, indem sie weit unter den vom Verband herausgegebenen Tarifempfehlungen blieben. Eine Prämienanpassungsklausel könne nun, wenn einheitliche Anpassungssätze auf unterschiedliche Prämien für gleiche Risiken angewandt würden, die Ungleichbehandlung der Versicherten verstärken, weil die absoluten Prämiendifferenzen mit jeder Anpassung zunähmen. Die immer fühlbarer werdenden Prämienunterschiede verstärkten den Wunsch, den Vertragspartner zu wechseln.

2) Bedingungen für eine verbrauchergerechte und wettbewerbsfreundliche Ausgestaltung von Prämienanpassungsklauseln

Angesichts dieser Bedenken möchte man - so der Sprecher des DVS - einer Prämienanpassungsklausel nur dann zustimmen, wenn im Sinne eines Interessenausgleichs dem Versicherungsnehmer ein uneingeschränktes außerordentliches Kündigungsrecht eingeräumt werde. Auch seitens der AgV wurde unterstrichen, daß nur die Möglichkeit des Versicherten, sich bei jeder Beitragserhöhung auf Grund einer solchen Klausel vom Vertrag lösen zu können, für Fluktuation zwischen den Beständen der Versicherer und ein Mindestmaß an Wettbewerb in der Versicherungswirtschaft sorge.
Die Befürchtung der Versicherer, ein uneingeschränktes außerordentliches Kündigungsrecht könne zu Massenkündigungen führen, geht nach Ansicht der AgV von falschen Verhaltensannahmen aus. Der Versicherungsnehmer werde nicht bei jeder Prämienerhöhung sofort kündigen, solange er mit der Leistung des Versicherers zufrieden sei.[1] Auf Grund der Beharrungs-

---

1) Dies werde auch darauf zurückzuführen sein, daß die Prämie für den Vertragsabschluß oft nicht ausschlaggebend sei. Das zeige sich am Beispiel der Allianz, die sich mit hohen Preisen einen beachtlichen Marktanteil sichern konnte.

tendenz im Massengeschäft könne auch der Ratschlag des Konkurrenzvertreters, zu einem anderen Versicherer zu wechseln, den Kunden kaum zu einer Kündigung bewegen, da für ihn ein der Provision vergleichbarer materieller Anreiz nicht bestehe. Überdies treffe eine allgemeine Kostensteigerung schließlich jedes Versicherungsunternehmen, so daß nicht ein einzelner Versicherer mit einer Abwanderung größeren Ausmaßes rechnen müßte. Nach Vorstellung der AgV hat das Kündigungsrecht gleichsam "prophylaktischen" Charakter. Der Versicherer solle ständig darüber im ungewissen gehalten werden, ob der Kunde an dem Vertrag festhält oder ob er sich von ihm löst.

Neben der Einräumung des außerordentlichen Kündigungsrechts hält der DVS eine weitere Einschränkung für notwendig. Die Versicherer hätten zu prüfen, ob nicht außer der Prämie auch die Leistungsgrenze im Schadensfalle angehoben werden müßte. In der Haftpflichtversicherung[1] beispielsweise werde die Leistung des Versicherers nach oben durch eine bestimmte Höchstdeckungssumme begrenzt, die auch nach einer Prämienanpassung unverändert bestehen bleibe. Aus der Sicht der Versicherungsnehmer erscheine jedoch eine Regelung nach Art der Summenanpassungsklausel, bei der sich Leistung und Gegenleistung verändern, eher angebracht.[2]

---

1) Das gleiche gelte für Prämienanpassungen in der Glas- und Rechtsschutzversicherung.

2) Daß die Interessen der Verbraucher durch eine Summenanpassungsklausel nicht in jedem Falle besser gewahrt werden, weil eine Summenanpassungsklausel unter Umständen trotz formaler Unterschiede einer Prämienanpassungsklausel in der Wirkung vergleichbar sein kann, wurde bereits an früherer Stelle angedeutet. Vgl. S. 19.

Zum Vergleich könnten Vollwertdeckungssparten wie die Feuerversicherung herangezogen werden, in denen es bislang keine Prämienanpassungsklauseln gebe, sondern allenfalls Formen der Summenanpassung, die auch als eine Angleichung der Leistung des Versicherers empfunden würden.[1)]

Weiterhin müßten in den Klauseln die Umstände genau bezeichnet werden, die dem Versicherer eine Prämienanpassung erlauben, so daß jegliche Willkür ausgeschlossen sei. In Sparten mit Tarifgenehmigung, wie etwa in der Kfz-Versicherung müsse die Öffentlichkeit von der Versicherungswirtschaft in ausreichendem Maße über die Ursachen für eine Prämienerhöhung unterrichtet werden. Die AgV bemängelt die unzureichende Analyse der Kostenfaktoren. Auch die Vermögenserträge sowie die gesamte Bilanz der Unternehmen müßten den Verbrauchern offengelegt werden.[2)]

Als wettbewerbspolitisch positiv wird vermerkt, daß in allen heute gebräuchlichen Klauseln die Prämienerhöhung der Entscheidung des Versicherers überlassen sei. Der Versicherer "kann" erhöhen, es verbleibe somit noch ein Freiraum durch die Kann-Vorschrift, der vom Versicherer noch genutzt werden könnte, um einen Wettbewerbsvorsprung vor seinen Konkurrenten zu erzielen, indem er von dem zulässigen Anpassungssatz nicht in voller Höhe Gebrauch mache.

---

1) Auch in der Versicherungswirtschaft gibt es Überlegungen, inwieweit sich das Vollwertprinzip in der Sach- und Schadenversicherung durchsetzen lasse. Dabei ist jedoch zu berücksichtigen, daß Summenanpassungen in der Regel nur monetäre Veränderungen berücksichtigen und damit die anderen Faktoren des Änderungsrisikos weitgehend vernachlässigen.

2) Vgl. o. V., Mehr Transparenz gefordert, in: Handelsblatt, Nr. 181 vom 28. 9. 1978 und ausführlicher: o. V., Kfz-Versicherer zu mehr Transparenz verpflichten, in: Verbraucherpolitische Korrespondenz Nr. 39 vom 26. 9. 1978, S. 2 f.

Aus der Argumentation der Vertreter der Versicherungsnehmer geht hervor, daß sie dem Instrument der Prämienanpassungsklausel zwar skeptisch gegenüberstehen, es aber letztlich als Mittel zur Bewältigung des Änderungsrisikos hinnehmen.
Um den Interessen der Versicherungsnehmer Nachdruck zu verleihen, bestehen sie allerdings vor allem auf einem uneingeschränkten außerordentlichen Kündigungsrecht und, soweit dies möglich ist, auf einer Anpassung auch der Versicherungsleistung.

3) Prämienanpassungsklauseln und Bedingungswettbewerb

Während in der Prämienpolitik mehr Wettbewerb anzustreben sei, könne eine zu weitreichende Differenzierung in den übrigen Bestandteilen des Vertragsangebotes, vor allem aber in den Allgemeinen Versicherungsbedingungen, die Markttransparenz übermäßig beeinträchtigen. Es gelte hier einen Kompromiß zu finden, um weder Innovationen in Form neuer Bedingungen noch die Markttransparenz zu stark zu beeinträchtigen. Daher sei auch das Bemühen des BAV, die AVB und damit auch die Prämienanpassungsklauseln innerhalb einer Versicherungsart zu vereinheitlichen, nicht unbedingt gleichzusetzen mit der Forderung der Verbraucherverbände nach Markttransparenz. Zwar sei der Versicherungsnehmer wohl überfordert, wenn er verschiedene Klauselmodelle vergleichen müßte. Andererseits meinten die Vertreter der Verbraucherverbände, würde eine Vereinbarung von Zusatzbedingungen auf freiwilliger Basis, die nicht zu den AVB gehören und eine Prämienanpassung vorsehen, oder aber eine Klausel mit dem Vorbehalt "Wenn nicht anders vereinbart..." die Markttransparenz nicht gefährden.

4) Allgemeine Rahmenbedingungen für die Wahrung der Versichertenbelange

Verbraucheraufklärung unter Mithilfe der Versicherungswirtschaft und die Kontrollmöglichkeit für die Versicherungsnehmer oder ihre Vertreter über die AVB im allgemeinen und Prämienanpassungsklauseln im besonderen stellen nach Ansicht von AgV und DVS wichtige Rahmenbedingungen für die Wahrung der Versichertenbelange dar.
Auf die Frage, ob das Gesetz zur Regelung des Rechts der Allgemeinen Geschäftsbedingungen (AGB-Gesetz)[1] hierfür günstige Voraussetzungen schaffe, antworteten die Vertreter der Verbraucherverbände, daß zwischen dem materiell- und dem verfahrensrechtlichen Teil des Gesetzes zu unterscheiden sei. In § 9 AGB-Gesetz[2] fehle die ausdrückliche Forderung nach einem außerordentlichen Kündigungsrecht; der materiellrechtliche Teil des Gesetzes enthalte insofern keine neuen Anhaltspunkte für die Rechtsprechung. Als Fortschritt für den Verbraucherschutz wird hingegen die verfahrensrechtliche Regelung gewürdigt[3], die den Verbraucherverbänden ein Klagerecht gegen Bestimmungen in den AVB einräumt. Damit trete die Kontrolle nach dem AGB-Gesetz durch Vertreter der Versicherten neben die Kontrolle durch das Bundesaufsichtsamt.

---

1) Vgl. BGBl. 1976 I. S. 3317.

2) § 9 AGB-Gesetz lautet: (1) "Bestimmungen in Allgemeinen Geschäftsbedingungen sind unwirksam, wenn sie den Vertragspartner des Verwenders entgegen den Geboten von Treu und Glauben unangemessen benachteiligen.
(2) Eine unangemessene Benachteiligung ist im Zweifel anzunehmen, wenn eine Bestimmung
1. mit wesentlichen Grundgedanken der gesetzlichen Regelung, von der abgewichen wird, nicht zu vereinbaren ist, oder
2. wesentliche Rechte oder Pflichten, die sich aus der Natur des Vertrages ergeben, so einschränkt, daß die Erreichung des Vertragszwecks gefährdet ist."

3) Vgl. § 13 Abs. 2 AGB-Gesetz.

C. Prämienanpassungsklauseln aus der Sicht des Bundesaufsichtsamts für das Versicherungswesen

Das BAV hatte zuletzt 1978 Gelegenheit, in einem Genehmigungsverfahren die Zulässigkeit einer Prämienanpassungsklausel zu überprüfen. Nach der Anwalts- und Gerichtskostenerhöhung des Jahres 1975 beantragte ein deutscher Rechtsschutzversicherer beim Bundesaufsichtsamt die Einführung einer Prämienanpassungsklausel. Hiernach sollte ähnlich wie in der Haftpflichtversicherung ein unabhängiger Treuhänder zu einem bestimmten Termin jährlich ermitteln, um welchen Prozentsatz sich das Produkt von Schadenhäufigkeit und Durchschnitt der Schadenzahlungen der Rechtsschutzversicherer im Vergleich zum Vorjahr erhöht oder vermindert hatte. Ein außerordentliches Kündigungsrecht für den Versicherungsnehmer war erst bei einer Beitragserhöhung um 20 Prozent bzw. 15 Prozent vorgesehen. Die Aufsichtsbehörde hat es abgelehnt, diese Prämienanpassungsklausel zu genehmigen.[1] Aus der Entscheidungsbegründung gehen die Prüfungsmaßstäbe und Richtlinien, die das BAV in einem Genehmigungsverfahren anwendet, hervor. Darüber hinaus bot ein Gespräch mit Vertretern des Bundesaufsichtsamts Gelegenheit, zu erfahren, wann das BAV eine Prämienanpassungsklausel grundsätzlich für aufsichtsrechtlich zulässig hält und welche Anforderungen es an die technische Ausgestaltung einer solchen Klausel stellt.

Aus der Sicht des BAV stellt sich die Frage nach der Angemessenheit von Prämienanpassungsklauseln vor allem in Ver-

---

1) Vgl. hierzu die Entscheidungsgründe in: Veröffentlichungen des Bundesaufsichtsamtes (VerBAV), Nr. 12/78, S. 305 ff.

sicherungszweigen ohne Tarifgenehmigung[1] und hier wiederum im Bereich des Massengeschäfts. Im genehmigungsfreien Bereich sei das Aufsichtsamt nur bei einer Rechtsänderung befugt, die Klausel hoheitlich zu widerrufen. In der Praxis könne allerdings auf informellem Wege die Änderung einer Klausel angeregt werden.

1) Grundsätze des Bundesaufsichtsamts für die Genehmigung von Prämienanpassungsklauseln

Nach Ansicht des BAV sollten Prämienanpassungsklauseln nur unter bestimmten Voraussetzungen eingesetzt werden, um die Erfüllbarkeit der Verträge sicherzustellen; sie dürften keineswegs der Bestands- und Gewinnerhaltung von Versicherungsunternehmen dienen. Ohnehin sei eine Prämienanpassungsklausel wohl kaum dazu geeignet, allen Versicherern ein ausreichendes Einkommen zu garantieren und damit "kranke Versicherungsunternehmen" auf Dauer am Markt zu halten.
Aus diesen Überlegungen leitet das BAV die folgenden Genehmigungsgrundsätze ab:

- Eine Prämienanpassungsklausel ist dann genehmigungsfähig, wenn eine theoretische Gefährdung durch eine sprunghafte Schadenentwicklung besteht, die weder ihrem Grunde noch ihrem Ausmaß nach bei der Prämienkalkulation hätte in Rechnung gezogen werden müssen, und wenn darüber hinaus keine andere Möglichkeit zur Verfügung steht, um die Prämienentwicklung mit dem Schadenverlauf in Einklang zu bringen. Ein solcher Fall wäre beispielsweise dann gegeben, wenn Umstellungsaktionen auf Grund besonderer Marktverhältnisse nicht wirksam wären.

---

1) Hierzu gehören vor allem die Sach-, Haftpflicht-, Unfall- und Rechtsschutzversicherung.

- Der Grundsatz der Notwendigkeit der Klausel verlangt, daß die Prämienanpassung von ihrer Zielsetzung her überwiegend dem Interesse der Versichertengemeinschaft dient. Nur wenn eine kurzfristige Anpassung der Prämie an einen während der Vertragslaufzeit gestiegenen Schadenaufwand ohne eine entsprechende Klausel zivilrechtlich nicht möglich wäre, mit der Folge, daß die Versicherungsnehmer anderer Versicherungsarten oder Abrechnungsverbände diese Verluste längerfristig tragen müßten, wäre die Voraussetzung erfüllt.

Prämienanpassungsklauseln bei Versicherungsarten, in denen üblicherweise kurzfristige oder Jahresverträge abgeschlossen werden, genügten diesen Maßstäben in der Regel nicht.
Dagegen liegen nach Ansicht des BAV Prämienanpassungsklauseln dann überwiegend im Interesse der Versichertengemeinschaft:

- wenn wie in der Kraftfahrtversicherung mit Rücksicht auf § 9 Abs. 3 Tarif-VO eine Prämienanpassung zu einem bestimmten Stichtag für den Bestand erforderlich ist, auch um aus wirtschaftlicher Sicht eine technisch gleichmäßige Verteilung der nach § 22 ff Tarif-VO vorgeschriebenen Beitragsermäßigung aus technischem Überschuß innerhalb der berechtigten Versicherungsnehmergruppen zu erreichen;
- unabhängig von der Laufzeit, wenn der Versicherer eine Prämienerhöhung durch Änderungskündigung nicht für den gesamten Bestand durchsetzen kann, weil er im Interesse der Versicherten insoweit auf ein Kündigungsrecht verzichtet hat (zum Beispiel Kranken- und Berufsunfähigkeitsversicherung);

- wenn aus versicherungstechnischen Besonderheiten des zu versichernden Risikos eine Prämienanpassungsklausel erforderlich ist, und zwar dort, wo die Versicherungsverträge bedingungsgemäß eine mehrjährige Laufzeit vorsehen, um eine negative Risikoauslese zu vermeiden (Schwachstromanlagen- und Fernsehreparaturversicherung).

2) Ausgestaltung von Prämienanpassungsklauseln

Aus der grundsätzlichen Betrachtung über die Zulässigkeit einer Prämienanpassungsklausel entwickelt das BAV bestimmte Vorstellungen über deren Ausgestaltung:
Wenn die Prämienanpassungsklausel präventiv die Erfüllbarkeit der Verträge sichern solle,[1)] deren Gefährdung letzten Endes jedoch nur in bezug auf die besonderen Verhältnisse jedes einzelnen Unternehmens festgestellt werden könne, müsse der Klausel eine unternehmensbezogene Größe als Anpassungsmaßstab zugrunde liegen. Würde man bei einer Prämienanpassung auf Branchenwerte abstellen, könnte ein Unternehmen zu einer Prämienerhöhung ermächtigt sein, obwohl die Erfüllbarkeit der Verträge in seinem Bestand gar nicht gefährdet wäre. Die Bezugsgröße sei so auszuwählen, daß der Versicherer keinen Manipulationsspielraum habe und Zufallsschwankungen weitgehend ausgeschaltet würden. Die unternehmensbezogene Anpassung führe vor allem bei kleineren Unternehmen zu der Schwierigkeit, ungünstige Trendentwicklungen ausreichend zu berücksichtigen, ohne die Gefahr zu fördern,

---

1) Zweifel an der aufsichtsrechtlichen Zulässigkeit von Prämienanpassungsklauseln, die ausschließlich Sanierungszwecken dienen, sind nach Ansicht des BAV darin begründet, daß es letztlich im Verantwortungsbereich der Versicherer liege, wenn es ihnen nicht gelinge, trotz der bestehenden rechtlichen Möglichkeiten eine Tarifsanierung herbeizuführen.

daß die Versicherer zufallsbedingte Erhöhungen der Schadenquote zum Anlaß von Prämienanpassungen nehmen. Um hier für einen Ausgleich zu sorgen, müsse man einen längeren Beobachtungs- oder Vergleichszeitraum für den Schadenverlauf vorsehen, der allerdings zwei Jahre kaum überschreiten dürfe, da sonst nicht schnell genug angepaßt werden könne.

Als Maßstab der Beitragsanpassung hält das Amt die Schadenzahlungsquote, also das Verhältnis der gebuchten Beitragseinnahmen zu den Schadenzahlungen der gleichen Zeitspanne, für geeignet. Das wird wie folgt begründet: da letztlich der Ausgleich von Einnahmen und Ausgaben entscheidend sei, müsse eine Verbindung zu den Prämieneinnahmen hergestellt werden. Überdies könnte aus der Bekanntgabe einer Schadenzahlungsquote die Höhe des nicht für reine Entschädigungszahlungen verwendeten Anteils am Prämienaufkommen, der für Verwaltungskosten einschließlich Schadenregulierungskosten und Provisionen, Steuern und Gewinne bestimmt ist, ermittelt werden. Aus der Bezugsgröße Schadenaufwand dagegen gingen solche Informationen nicht hervor[1)].
Darüber hinaus beuge der unternehmensbezogene Anpassungsmaßstab "Schadenzahlungsquote" unwirtschaftlichem Verhalten seitens der Versicherer vor und halte damit die Prämienerhöhung in Grenzen. Die Versicherer seien gehalten, die Schadensabwicklung zügig voranzutreiben; denn nur die tatsächlich geleisteten Schadenzahlungen gingen in den Maßstab ein. Es entfalle weiterhin der Anreiz, höhere Provisionen an Versicherungsvermittler zu zahlen, weil diese Aufwandskategorie nicht zur Beitragsanpassung berechtige. Davon unabhängig sei jedoch nicht völlig auszuschließen, daß eine großzügige

---

1) Vgl. Fn 1 auf S. 9. Darin könnte eine Erklärung für den Widerstand der Versicherungswirtschaft gegen die Verwendung der Schadenzahlungsquote gesehen werden.

Schadenregulierung Kosten und Preise der Versicherung in die Höhe trieben.

Die Frage, ob und gegebenenfalls in welchem Umfang die in der Prämie enthaltenen Verwaltungskosten über eine Prämienanpassungsklausel abgewälzt werden dürfen, hat das BAV bisher nicht entschieden. Auch in dem Genehmigungsverfahren über die Klausel der Rechtsschutzversicherer wurde dazu nicht Stellung genommen.[1)]

Als untere Grenze für die Auslösung einer Prämienanpassung galt nach Angaben des Amtes in der Vergangenheit eine Veränderung der Bezugsgröße um 5 Prozent[2)]. Allerdings sei zu beachten, daß die wirtschaftliche Notwendigkeit oft bei unterschiedlichen Schwellenwerten eintrete. Auch wenn sich gemäß dem Gedanken der Prämiengerechtigkeit jede Sparte selber tragen sollte, komme es mitunter doch zu einem Verlustausgleich innerhalb der Sparten. Sofern eine verlustträchtige Sparte in einem Komposit-Versicherungsunternehmen diese Ausgleichsmöglichkeit habe, liege der Schwellenwert der notwendigen Anpassung höher als bei Unternehmen mit nur einer Versicherungssparte, denen diese Kompensationsmöglichkeit fehlt. Deshalb wolle sich das Amt in Zukunft nicht auf einen bestimmten Prozentsatz festlegen, sondern auf die allgemeine Richtlinie zurückgreifen, daß Verluste nicht von Versicherungsnehmern anderer Versicherungssparten dauerhaft getragen werden sollen.

---

1) Vgl. VerBAV Nr. 12/78, S. 308.

2) In der Allgemeinen Haftpflichtversicherung löst z. B. eine Veränderung der durchschnittlichen Schadenzahlungen je Schadenfall von mindestens 5 Prozent die Anpassung aus.

Die größte Bedeutung mißt die Aufsichtsbehörde der Einführung eines außerordentlichen Kündigungsrechts für den Versicherungsnehmer bei. Die Frage, ob ein solches Kündigungsrecht in Zusammenhang mit dem AGB-Gesetz erforderlich sei, habe das Amt veranlaßt, Wirkung und Konstruktion von Prämienanpassungsklauseln zu überdenken. Die amtliche Begründung zum AGB-Gesetz[1] verweise nämlich darauf, daß es in vielen Fällen, besonders bei Dauerschuldverhältnissen, im Interesse des zahlungspflichtigen Vertragsteils geboten sein werde, diesem für den Fall der Erhöhung des Entgelts ein Kündigungsrecht einzuräumen. Die gesetzliche Begründung lasse jedoch Anhaltspunkte dafür vermissen, welche konkreten Umstände bei Dauerschuldverhältnissen die Einführung eines Kündigungsrechts erfordern und wie dies auszugestalten sei. Da im Gesetzestext ein Kündigungsrecht nicht gefordert werde und auch die amtliche Begründung in dieser Hinsicht nicht deutlich genug sei, bleibe der Punkt zwischen Versicherungswirtschaft und BAV umstritten. Das Amt könne sich nur auf § 9 AGB-Gesetz[2] und den daraus folgenden Interessenausgleich zwischen Versicherer und Versicherungsnehmer berufen. Demnach stehe dem Versicherungsnehmer als Ausgleich für das einseitig ausübbare Prämienerhöhungsrecht des Versicherers ein uneingeschränktes Kündigungsrecht zu.
Eine Kündigungsmöglichkeit müsse ferner in Satzungen von Versicherungsvereinen auf Gegenseitigkeit (VVaG) und bei Summenanpassungsklauseln geschaffen werden. Die Satzung ermächtige die VVaG zur einseitigen Prämienerhöhung mit

---

1) Vgl. Amtliche Begründung zum Regierungsentwurf, Bundestags-Drucksache 7/3919, S. 28.

2) Vgl. Fn. 2 auf S. 71.

Wirkung für den Bestand. Da ein außerordentliches Kündigungsrecht wegen vereinsrechtlicher Besonderheiten nicht erzwungen werden könne, wolle das Amt darauf hinwirken, daß in der Satzung für alle Versicherungsverträge unabhängig von ihrer Laufzeit ein Kündigungsrecht innerhalb der normalen Kündigungsfrist zumindest zum Ende der Versicherungsperiode vorgesehen werde. Damit möchte man rechtliche Unterschiede in den Unternehmensformen abbauen. Für gleichliegende Sachverhalte, die nach § 9 AGB-Gesetz als unangemessen zu beurteilen seien, müßten ähnliche Maßstäbe wie für Prämienanpassungsklauseln gelten. Bei Summenanpassungsklauseln sollte der Versicherungsnehmer über die Möglichkeit verfügen, auf die Anpassung ganz oder für einen bestimmten Zeitraum zu verzichten. Bei Abgrenzungsschwierigkeiten zwischen Summen- und Prämienanpassungsklauseln müßten die für Prämienanpassungsklauseln geltenden Maßstäbe angewendet und ein außerordentliches Kündigungsrecht eingeräumt werden.[1)]

3) Beurteilung von Prämienanpassungsklauseln im Hinblick auf wettbewerbs- und verbraucherpolitische Ziele

Die Wirkungen von Prämienanpassungsklauseln auf Wettbewerb und Verbraucherschutz beurteilt das BAV wie folgt:

Das Argument der Versicherer, Prämienanpassungsklauseln mit branchenbezogenem Anpassungsmaßstab könnten den Wettbewerb in den einzelnen Versicherungszweigen nicht beeinträchtigen,

---

1) Solche Zweifelsfälle treten dann auf, wenn die Beitragserhöhung zwar mit einem verbesserten Versicherungsschutz verbunden ist, aber nur teilweise durch die Leistungsverbesserung gerechtfertigt ist, und im übrigen die gestiegenen Kosten für den vereinbarten Versicherungsschutz auf den Versicherungsnehmer abgewälzt werden sollen.

hält das Amt für falsch. Gerade durch den einheitlichen Anpassungssatz drohe die Prämienstruktur im Markt zu erstarren. Wettbewerb verlange jedoch, daß sich auch Strukturen ändern können. Daher käme für eine wettbewerbsgemäße Ausgestaltung der Klausel nur ein unternehmensbezogener Anpassungsmaßstab in Betracht. Er habe überdies den Vorteil, eine branchenweite Abstimmung und Vereinheitlichung der Anpassung zumindest zu erschweren.

Obwohl theoretisch unterschiedliche Klauselfassungen innerhalb einer Versicherungsart nebeneinander existieren könnten, dringt das Amt auf eine Vereinheitlichung der Bestimmungen in den AVB. Im Massengeschäft sei ein Konditionenwettbewerb nicht notwendig. Der Versicherungskunde wäre überfordert, sollte er die Angebote der Versicherer mit unterschiedlichen Prämien und Anpassungsmodalitäten vergleichen. Mit zunehmender Bedingungsvielfalt würde die Markttransparenz erheblich verringert. Wären dagegen die Versicherer zu einer einheitlichen Klausel verpflichtet, könnte der Versicherte seine Aufmerksamkeit auf die Prämie konzentrieren. Folglich müsse der Konditionenwettbewerb gedämpft werden, damit sich der Preiswettbewerb besser entfalten könne. Eine Vereinheitlichung der Klausel bedeute außerdem nicht, daß alle Versicherer den Anpassungsspielraum immer in gleichem Maße nutzen. Eine Prämienerhöhung sei von den Marktverhältnissen und der Lage des jeweiligen Unternehmens abhängig.

Das Amt hält es auch nicht für angebracht, dem einzelnen Kunden im Massengeschäft die Wahl zwischen Versicherungsverträgen mit und ohne Prämienanpassungsklauseln zu überlassen. Wenn für gleiche Risiken gleiche Prämien gefordert

würden, müßten die Versicherten, deren Verträge Anpassungsklauseln enthalten, die Verluste aus Verträgen ohne Klauseln mittragen. Würden aber unterschiedliche Prämien für gleiche Risiken berechnet, wobei Verträge mit Anpassungsklauseln eine niedrigere Prämie aufwiesen, geriete das Unternehmen in Gefahr, schlechte Risiken anzuziehen.

Das außerordentliche Kündigungsrecht wirke dem Wunsch der Versicherer entgegen, Bestandsverschiebungen zu vermeiden. Es sei jedoch nicht gleichbedeutend mit der Kündigung aller Verträge.[1] Die Befürchtung der Versicherungswirtschaft, die Versicherungsvermittler könnten aus reinem Provisionsinteresse die Versicherungsnehmer zu nutzlosen Umdeckungen veranlassen, könne nicht dazu führen, die Entscheidungsfreiheit des Versicherungsnehmers über den Fortbestand des Vertrages einzuschränken. Man wolle den Versicherer durch eine Prämienanpassungsklausel nicht vom Risiko der Kundenabwanderung befreien.
Außerdem sei das Kündigungsrecht Ausdruck des Verbraucherschutzgedankens, dem sich das Amt im Massengeschäft verpflichtet fühle.

4) Beurteilung von Pämienanpassungsklauseln im Hinblick auf stabilitätspolitische Ziele

Eine inflationsfördernde Wirkung werde durch Prämienanpassungsklauseln vermutlich nicht hervorgerufen, sofern sie auf den Schadenverlauf abstellen. Gegen die Verwendung von betriebsexternen Indices erhebt das Amt allerdings Bedenken Der Gebrauch solcher Indices berge eher die Gefahr in sich, die Inflation anzuheizen.[2]

---

1) Vgl. VerBAV Nr. 12/78, S. 307.

2) Vgl. Angerer, August, Beitragsänderungsklauseln ..., a.a.O., S. 688.

Im allgemeinen aber - so das BAV -, sei die Versicherungsprämie ein so geringer Kostenfaktor für den gewerblichen Kunden, daß sie seine Preisgestaltung nicht wesentlich beeinflussen dürfte. Auch eine Überwälzung der Prämienerhöhung durch die Kunden des Massengeschäfts sei nicht zu erwarten. Dementsprechend gering wird die gesamtwirtschaftliche Wirkung der Klausel eingeschätzt. Anpassungsklauseln reichten nur eine bereits eingetretene Entwicklung weiter. Die Inflationsschraube setze nicht bei der Prämienanpassung an.
Komme es zur Prämienerhöhung auf Grund einer Klausel, sei die Wahrscheinlichkeit, daß Preissteigerungen auf andere Wirtschaftsbereiche übergreifen, größer, wenn eine branchenbezogene Bemessungsgrundlage bestünde. Je enger sich die Anpassung also an die Unternehmensverhältnisse anlehne, um so geringer sei die Gefahr einer Überwälzung.

5) Mögliche Alternativen zu Prämienanpassungsklauseln

Die bisher einzige Alternative zur Prämienanpassungsklausel sieht das Amt in kürzeren Vertragslaufzeiten. Der Kunde könne an langfristigen Verträgen eigentlich nur interessiert sein, wenn ein gleichbleibender Preis vereinbart würde. Für die Versicherungswirtschaft würde der Übergang zu kurzfristigen Verträgen eine große Umorientierung erfordern, die nicht zuletzt auf dem Versicherungsvermittlermarkt bei der Provisionspolitik anzusetzen hätte.

D. Prämienanpassungsklauseln aus der Sicht des Bundeskartellamts

1) Einwirkungsmöglichkeiten des Bundeskartellamts

Die Mißbrauchsaufsicht durch das Bundeskartellamt hat sich bisher kaum auf Prämienanpassungsklauseln selbst bezogen, sondern in der Regel nur auf die Umsetzung solcher Klauseln in Kartellbeschlüsse bzw. Verbandsempfehlungen zu Prämienerhöhungen.
Bei gemeldeten Prämienanpassungsbeschlüssen von Versicherungskartellen oder entsprechenden Empfehlungen von Verbänden im Rahmen des § 102 Abs. 2 GWB wird lediglich geprüft, inwieweit allgemeine Kostensteigerungen als Grund für kartellierte oder empfohlene Prämienanpassungen anzuerkennen sind.
Bestimmte Anforderungen der Kartellbehörde an die technische Ausgestaltung von Prämienanpassungsklauseln, etwa im Sinne von Mindestvoraussetzungen, die als spezielle Kriterien für die Mißbrauchsprüfung dienen könnten, gibt es infolgedessen nicht.

Nach Auskunft eines Vertreters des Bundeskartellamts sei die Frage, ob ein Mißbrauch der Freistellung im Sinne des § 102 GWB vorliege, von Fall zu Fall unter Berücksichtigung sämtlicher Umstände zu entscheiden. Eine vom Einzelfall losgelöste Kontrolle der Prämienanpassungsklausel sei nicht möglich.
Im allgemeinen liege ein Mißbrauch vor, wenn sich die Wettbewerbsbeschränkung nicht im Rahmen des Zwecks der Ausnahmeregelung halte, also nicht mit den Zielen des VAG - Erfüllbarkeit der Verträge, Wahrung der Versichertenbelange - ge-

rechtfertigt werden könne oder wenn das Übermaßverbot verletzt werde. Auf eine Prämienanpassung übertragen, könne dies bedeuten, daß das Kartellamt beispielsweise einschreiten würde, wenn sich das Ausmaß der Prämienerhöhung mit wirtschaftlichen Gründen nicht rechtfertigen ließe oder kein Sanierungsbedarf vorliege. Das Bundeskartellamt sei jedoch nicht in der Lage, dies nachzuprüfen. In der Praxis müsse daher die Prüfung von Anpassungsklauseln meist dem Bundesaufsichtsamt überlassen werden, das auch über die notwendigen Unterlagen, nämlich Verbandsstatistiken und Zahlen der einzelnen Unternehmen verfüge.

In Anbetracht dessen - so ein Vertreter des Bundeskartellamtes - werde schon im Vorfeld des Mißbrauchsverfahrens geprüft, ob Aussicht auf das erforderliche Einvernehmen mit dem BAV bestünde. Gegenüber dem BAV könne nur unter Schwierigkeiten der Nachweis erbracht werden, daß eine von ihm genehmigte Prämienanpassungsklausel mißbräuchlich sei. Die aufsichtsrechtliche Genehmigung des BAV wirke wie eine Schranke gegenüber dem Kartellamt, das die wettbewerblichen Folgen dieser Entscheidung gewissermaßen hinnehmen müsse. Hier sei eine Änderung nur dann zu erwarten, wenn die Kartellbehörde bereits vor der Genehmigung einer Klausel gehört werden müßte. In der Praxis sei das Kartellamt allerdings überfordert, wenn es an jedem Genehmigungsverfahren mitwirken und dort die eigene Auffassung vorbringen sollte.

2) Anhaltspunkte für eine kartellrechtliche Beurteilung von Prämienanpassungsklauseln

Wenn auch konkrete Angaben darüber fehlen, wann das Bundeskartellamt gegen Prämienanpassungsklauseln einschreitet, so lassen sich doch Anhaltspunkte dafür finden, welche Überlegungen die Behörde vermutlich bei der wettbewerbsrechtlichen Beurteilung der Klauseln leiten könnten.

Aufschlußreich ist in dieser Hinsicht, wie sich die Vertreter des Amtes über mögliche Einflüsse von Prämienanpassungsklauseln auf den Prämien- und Konditionenwettbewerb in der Versicherungswirtschaft äußerten.
Das Amt sieht die lange Bindung eines Versicherungsnehmers an einen Versicherten als wettbewerbspolitisch bedenklich an, da ein Leistungsvergleich über einen langen Zeitraum hinweg nicht stattfinden könne oder jedenfalls ein Überwechseln des Versicherungsnehmers zu einem leistungsfähigeren Versicherer nicht möglich sei. Diese Bedenken verstärkten sich immer dann, wenn der Versicherer während der Laufzeit des Versicherungsvertrages einseitig Prämienänderungen vornehmen könne, ohne daß eine "angemessene und wirklich praktikable Kündigungsmöglichkeit" bestehe.[1)]
Die Frage, ob Prämienanpassungsklauseln den Prämien- und Konditionenwettbewerb der Versicherer beeinflussen könnten, wurde von dem zuständigen Berichterstatter im Bundeskartellamt bejaht.[2)] Wenn die Anpassungssätze in einer Sparte einheitlich seien und die Versicherer unterschiedliche Beiträge forderten, lägen die neuen Beträge bei den ohnehin schon "teureren" Prämien nach der Anpassung noch höher als bei den "billigeren" Versicherern. Durch mehrere lineare Prämienanpassungen klafften die Prämien also immer stärker auseinander. Dies könne den Wettbewerb der Versicherer um die Bestandserhaltung und um neue Policen beeinflussen. Demgegenüber würden unterschiedliche Anpassungssätze unterschiedliche Beiträge zur Folge haben, die auf Dauer durchaus - über den Wettbewerb unter den Versicherern hinaus - zu Ver-

---

1) Diese Äußerungen sind einem Brief des Bundeskartellamts vom 20. Juli 1979 an das Forschungsinstitut für Wirtschaftspolitik an der Universität Mainz entnommen.

2) Die folgenden Ausführungen stammen aus den schriftlichen Antworten auf einen Fragenkatalog des Instituts.

änderungen von Wettbewerbsstrukturen beitragen könnten. Wann der "nicht klare Begriff der Wettbewerbsverzerrung" zutreffe, könne hierbei nicht allgemein gesagt werden.

Das Bestreben des Bundesaufsichtsamtes zur Vereinheitlichung von Allgemeinen Versicherungsbedingungen ist nach Ansicht des Bundeskartellamtes aus wettbewerblicher Sicht im Massengeschäft akzeptabel. Dort könne der Versicherungsnehmer Wettbewerbsparameter von Versicherern regelmäßig nur dann genügend beurteilen, wenn die Leistungsbedingungen der Versicherer von der gleichen Grundlage ausgehen. Bedingungsunterschiede würden den Leistungsvergleich bei Prämien eher erschweren.

Dagegen könne eine Nivellierung von Allgemeinen Versicherungsbedingungen in Bereichen der Individualversicherung (zum Beispiel Industrie-Feuerversicherung) nicht hingenommen werden.

Vorbehalte macht das Amt auch im Massengeschäft geltend, soweit einzelne Klauseln

- erhebliches Gewicht für den Leistungsaustausch zwischen Versicherer und Versicherungsnehmer haben,
- als Wettbewerbsmittel zwischen den Versicherern geeignet sind und
- von den Versicherungsnehmern hinsichtlich der wirtschaftlichen Tragweite während der Laufzeit des Versicherungsvertrages und damit für die Entscheidung zwischen unterschiedlichen Angeboten beurteilt werden können.

Ergänzend zu den Ausführungen der Vertreter des Bundeskartellamtes werden im folgenden die Tätigkeitsberichte der

Kartellbehörde herangezogen, um einen Eindruck davon zu vermitteln, wie sich das Amt in der Vergangenheit gegenüber Beschränkungen des Prämienwettbewerbs verhalten hat.

3) Einige Grundsätze aus der bisherigen Entscheidungspraxis des Bundeskartellamts

Aus den Tätigkeitsberichten geht hervor, daß eine Prämienanpassungsklausel bisher nur einmal im Rahmen des Kartells der Interessengemeinschaft Fluß-Kasko-Versicherung kartellrechtlich überprüft wurde.[1] Nach der Preissteigerungsklausel im Prämienkartell der Fluß-Kasko-Versicherung wurden die Prämien um den Durchschnittsprozentsatz erhöht, um den sich nach Feststellung von unabhängigen Sachverständigen die Werftpreise für Reparaturen erhöht hatten.[2] Das Kartellamt äußerte Bedenken nach § 102 Absatz 2 GWB gegen eine solche Klausel, die über den Versicherungsbereich hinausgehende Wirkungen mit der Folge von Werftpreiserhöhungen haben könnte. Das Mißbrauchsverfahren wurde jedoch eingestellt, nachdem man sich auf eine andere Form der Prämienanpassung an die Entwicklung der Reparaturkosten durch eine paritätische Kommission geeinigt hatte, an der die Verbände der Binnenschiffahrt, also der Versicherungsnehmer, beteiligt waren.
Das Beispiel der Preissteigerungsklausel in der Fluß-Kasko-Versicherung zeigt, daß nach Ansicht des Bundeskartellamts eine mißbräuchliche Ausnutzung der Freistellung dann vorliegt, wenn in anderen Bereichen Preissteigerungen erfolgen können, die ohne die Wettbewerbsbeschränkungen unterblieben

---

1) Vgl. hierzu Tätigkeitsbericht 1970, BT-Drs. VI/2380, S. 89 mit weiteren Nachweisen.

2) Vgl. ebenda, S. 89.

wären und die die Marktgegenseite belasten, während sie indirekt andere Wirtschaftskreise begünstigen. Die Mißbrauchsaufsicht hat sich damit nach Auffassung des Bundeskartellamts auf die gesamten wirtschaftlichen Auswirkungen der Prämienerhöhungen zu erstrecken.
Weiterhin hat sich das Bundeskartellamt öfter mit Verbandsempfehlungen zur Erhöhung der Prämien und zur Sicherung des Prämienniveaus sowie sonstigen Sanierungsmaßnahmen befaßt.

Als Beispiel sei auf die Empfehlungen der Fachverbände in der Industriefeuer- und in der Transportversicherung zur Sicherung des Prämienniveaus hingewiesen. Hiernach soll ein Versicherer, bevor er einem neuen Kunden ein Angebot unterbreitet, sich über Prämien, Bedingungen und Schäden beim Vorversicherer informieren. Erst nach Verhandlung mit dem bisherigen Versicherer des Kunden oder der Einschaltung einer Tarifkommission darf der Versicherer von den Vertragsbestimmungen des anderen abweichen. Eine solche Verbandsempfehlung ist nach Auffassung des Bundeskartellamts jedenfalls dann mißbräuchlich, wenn sie dem Versicherer den Eintritt in das Angebot seines "Vorgängers" vorschreibt.[1)] Da der Versicherer seine Prämie nicht mehr autonom kalkulieren könne und als Folge davon der Bestandswechsel stark eingeschränkt werde, sei der Prämienwettbewerb unter den Versicherern gehemmt. Dagegen sah das Kartellamt in den Empfehlungen für die Gütertransportversicherung und die Industriefeuer-Versicherung zur Erhebung von Trendzuschlägen, Anpassungszuschlägen und Risiko-Erschwernis-Zuschlägen als

---

1) Vgl. Tätigkeitsbericht 1974, BT-Drs. 7/3791, S. 83.

lineare Prämienerhöhung zum Ausgleich allgemeiner Risikoerschwerungen und Kostensteigerungen keinen Anlaß für die Einleitung eines Mißbrauchsverfahrens.[1)]

Die im ganzen gesehen wohl eher zurückhaltende Praxis des Bundeskartellamts in bezug auf die Beanstandung von Mißbräuchen darf nicht darüber hinwegtäuschen, daß die einzelnen Maßnahmen auch nach ihrer Einführung einer "begleitenden" Mißbrauchsaufsicht unterliegen. Wenn das Bundeskartellamt in Anbetracht eines ungünstigen Verhältnisses von Prämieneinnahmen zu Schadenzahlungen auf ein Mißbrauchsverfahren verzichtet, heißt dies nicht, daß bei Besserung der Lage in den einzelnen Sparten dieselbe Wettbewerbsbeschränkung nunmehr nicht als mißbräuchlich angesehen werden könnte. Außerdem muß die Gesamtheit der Wettbewerbsbeschränkungen in einer Sparte kritisch betrachtet werden.[2)]
Ein weiterer Aspekt der kartellrechtlichen Würdigung ist die Wirkung der Wettbewerbsbeschränkungen auf die Struktur der Versicherungswirtschaft. Den Tätigkeitsberichten zufolge müsse verhindert werden, daß durch weitgehende Prämienangleichung auf Grund von Verbandsempfehlungen und Behinderung der Fluktuation in den Beständen die Strukturen erstarren. Dies würde die Bemühungen kleinerer Versicherungsunternehmen um Vergrößerung ihres Bestandes hemmen und ungünstige Bedingungen für neu in den Markt eintretende Versicherer schaffen.

Einen wichtigen Schritt in Richtung auf eine stärkere Durchsetzung des Wettbewerbsprinzips sieht das Bundeskartellamt weiterhin in einer erhöhten Publizität. Die Versicherungs-

---

1) Vgl. Tätigkeitsbericht 1970, BT-Drs. VI/2380, S. 89 und Tätigkeitsbericht 1971, VI/3570, S. 90.

2) Vgl. Tätigkeitsbericht 1972, BT-Drs. 7/986, S. 88 f.

unternehmen sollen das den kollektiven Sanierungsmaßnahmen zugrunde liegende Zahlenwerk nicht als ihr Geschäftsgeheimnis betrachten, sondern den betroffenen Versicherungsnehmern zur Verfügung stellen.[1)]

In diesem Sinne fordert das Bundeskartellamt darüber hinaus die Anhörung der betroffenen Wirtschaftskreise - Verbraucher und Unternehmer - bereits vor Einführung einer Wettbewerbsbeschränkung.[2)]

Inwiefern die hier dargestellten Grundsätze auch für die zukünftige Tätigkeit des Bundeskartellamts gelten und sich auf die mögliche Überprüfung einer Prämienanpassungsklausel übertragen lassen, muß jedoch dahingestellt bleiben.

---

1) Vgl. Tätigkeitsbericht 1972, BT-Drs. 7/986, S. 89.
2) Vgl. ebenda, S. 89.

Zweiter Teil

Untersuchung der Wirkungen von Prämienanpassungsklauseln im Hinblick auf ausgewählte Ziele der Wirtschaftspolitik

Im folgenden soll dargelegt werden, welche Verhaltensweisen eine Prämienanpassungsklausel bei Versicherern und Versicherungsnehmern hervorrufen kann und welche Folgen dies für die gesamtwirtschaftlichen Ziele Wettbewerb, Verbraucherschutz und Preisniveaustabilität nach sich ziehen kann.

Eine Prämienanpassungsklausel eröffnet dem Versicherer Handlungsmöglichkeiten, legt ihm aber gleichzeitig noch gewisse Beschränkungen hinsichtlich der Voraussetzungen und der Höhe der Anpassung auf.
Dadurch wird ein Aktionsparameter des Versicherers im Rahmen der Prämienpolitik berührt. Die Frage stellt sich, ob Prämienanpassungsklauseln den Wettbewerb in der Versicherungswirtschaft beeinflussen können.

Eine Prämienanpassungsklausel ermächtigt den Versicherer, unter gewissen Bedingungen die Prämie mit Wirkung für die laufenden Verträge zu erhöhen. Es fragt sich, ob damit nicht die Interessen des Versicherungsnehmers vernachlässigt werden. Der Interessenausgleich, auf dem der Vertrag beruht, könnte in Frage gestellt werden. Das Ziel, die Stellung des Verbrauchers zu stärken, das sich unter anderem auch in dem Gesetz zur Regelung des Rechts der Allgemeinen Geschäftsbedingungen ausdrückt, wäre möglicherweise durch

das einseitig ausübbare Prämienerhöhungsrecht des Versicherers gefährdet.

Eine Prämienanpassungsklausel kann bei entsprechender Veränderung der Bezugsgröße zu Prämienerhöhungen führen, die wiederum durch Überwälzung seitens der Versicherungsnehmer weitere Preiserhöhungen in anderen Wirtschaftsbereichen zur Folge haben. Sollten mit Prämienanpassungsklauseln häufig höhere Prämiensteigerungen durchgesetzt werden, als dies ohne solche Klauseln der Fall wäre, und sollte sich die Preiserhöhungstendenz über den Bereich der Versicherungswirtschaft hinaus fortsetzen, könnte das Ziel der Preisniveaustabilität gefährdet werden.

Die genannten Ziele Wettbewerb, Verbraucherschutz und Preisniveaustabilität stehen in wechselseitiger Beziehung zueinander.

Wettbewerbspolitische Maßnahmen, die die Entstehung und den Mißbrauch wirtschaftlicher Macht auf der Anbieterseite kontrollieren, verbessern gleichzeitig die Marktstellung des Verbrauchers. So ist beispielsweise ein Schutz der Verbraucher vor "überhöhten" Preisen erforderlich, wenn wegen der Dringlichkeit des Bedarfs oder vertraglicher Bindungen der Nachfrager eine monopolistische Preisbildung denkbar ist. [1] Die Wettbewerbspolitik kann insofern als Verbraucherschutzpolitik betrachtet werden. Andererseits können Zielkonflikte auftreten, wenn die Existenzsicherung einer bestimmten Branche damit begründet wird, daß die Erhaltung dieser Branche zum Wohle der Verbraucher erforderlich sei. [2]

---

1) Vgl. Berger, Matthias, Die Arzneimittelversorgung durch Apotheken, Berlin 1974, S. 17f.

2) Vgl. Knümann, Michael, Preis- und wettbewerbspolitische Problematik staatlicher Gebührenordnungen für freie Berufe, Mainz 1975, S. 28.

Ebenso besteht ein Zusammenhang zwischen Wettbewerbspolitik und Stabilitätspolitik, wenn auch die monetären Rahmenbedingungen eine große Rolle spielen. Auf wettbewerblich strukturierten Märkten herrscht eine höhere Preisflexibilität, so daß stabilitätspolitische Maßnahmen schneller wirksam werden.
Demgegenüber wird durch rechtliche und faktische Wettbewerbsbeschränkungen eine Preisentwicklung nach oben tendenziell begünstigt, indem Preiserhöhungen in der gesamten Branche gleichzeitig und gleichmäßig vorgenommen werden können.
In Anbetracht der dargelegten Zusammenhänge lassen sich in einer gesonderten Betrachtung der Ziele Wettbewerb, Verbraucherschutz und Preisniveaustabilität Überschneidungen nicht ganz vermeiden, wenn auch jeweils andere Gesichtspunkte im Vordergrund stehen.

Viertes Kapitel

Prämienanpassungsklauseln und Wettbewerb

Die Versicherungswirtschaft gehört zu den wettbewerbspolitischen Ausnahmebereichen. Hier steht dem Grundsatz einer marktwirtschaftlichen Ordnung, daß wettbewerbsbedingte Unternehmenszusammenbrüche zugunsten der Erhaltung des Wettbewerbs in Kauf genommen werden, entgegen, daß Konkurse von Versicherungsunternehmen aufsichtsrechtlich verhindert werden sollen, damit die dauernde Erfüllbarkeit der Versicherungsverträge gewährleistet ist. [1] Der darin zum Ausdruck kommende Zielkonflikt zwischen Kartellaufsicht und Fachaufsicht [2] ist zu berücksichtigen, wenn in diesem Kapitel Prämienanpassungsklauseln im Hinblick auf ihre Wettbewerbswirkungen beurteilt werden.

Zunächst soll geprüft werden, ob und - wenn ja - wie Prämienanpassungsklauseln den Prämienwettbewerb beeinflussen können. Bedingt durch den Charakter der Klausel als Teil der Allgemeinen Versicherungsbedingungen kommen außerdem ein Konditionenwettbewerb mit Klauseln unterschiedlicher Ausgestaltung sowie ein Wettbewerb mit anderen Vertragsformen in Betracht. Bei der Untersuchung der Auswirkungen von Prämienanpassungsklauseln auf den Wettbewerb muß unterschieden werden zwischen den Wirkungen, die auf Grund der Handlungsspielräume, die die Klauseln bieten, grundsätzlich möglich sind, und jenen, die unter bestimmten Annahmen über das Verhalten der Versicherer vermutlich eintreten werden. In diesem Zusammenhang sind die traditionell enge Zusammenarbeit der Versicherer in und mit ihren Verbänden, das erhebliche Eigengewicht der

---

1) Auch der Bericht der Bundesregierung über die Ausnahmebereiche des GWB betont diesen Aspekt. Vgl. Bericht der Bundesregierung über die Ausnahmebereiche des GWB, BT-Drs. 7/3206, TZ. 54f.

2) Vgl. auch die Ausführungen auf S. 53 f.

Verbände und die daraus folgende Einflußnahme auf die Geschäftspolitik der einzelnen Unternehmen zu beachten. Um den Einfluß der jeweiligen Ausgestaltung auf die Wettbewerbswirkungen der Klauseln zu zeigen, sollen im Anschluß die Wahl des Anpassungsmaßstabs und die Einräumung eines außerordentlichen Kündigungsrechts behandelt werden.
Damit auch mögliche Wettbewerbswirkungen, die über den Versicherungsmarkt hinausreichen, nicht außer acht bleiben, wird abschließend untersucht, wie die Vereinbarung von Prämienanpassungsklauseln mit gewerblichen Versicherungskunden auf deren Wettbewerbsverhältnisse ausstrahlen kann.

A. Mögliche Wettbewerbswirkungen von Prämienanpassungsklauseln

I. Prämienanpassungsklauseln und Prämienwettbewerb

1. Zur These von der Wettbewerbsneutralität der Prämienanpassungsklauseln

Nach Darstellung der Versicherer ist die Prämienanpassung wettbewerbsneutral, da sie auf unterschiedliche Tarife bezogen sei, die vom Versicherer jederzeit verändert werden könnten. [1] Wettbewerbsparameter ist den Versicherern zufolge also nur die Ausgangsprämie als Ergebnis der Kalkulation, nicht aber die Folgeprämie, wenn von der Anpassungsklausel Gebrauch gemacht wird.
Die Unterscheidung zwischen Prämienpolitik und "Prämienerhöhungspolitik" [2] ist jedoch wenig sinnvoll. Eine autonome Prämienpolitik nach den Erfordernissen des Marktes, wie sie den Wettbewerbsprozeß kennzeichnet, ist nicht auf die Festsetzung der Prämie bei Vertragsschluß beschränkt. Es ist nicht einsichtig, warum Prämienerhöhungen in laufenden Verträgen vom Wettbewerb ausgenommen werden sollten. Vielmehr erscheint es angebracht, die Prämienpolitik im Neu- und im Bestandsgeschäft zusammenfassend zu betrachten.

Die Möglichkeit, daß Prämienanpassungsklauseln den Prämienwettbewerb beeinflussen, kann nicht von vornherein ausgeschlossen werden. Zwar spricht einiges für die These, daß

---

1) Vgl. Kommissionspapier, S. 15.

2) Vgl. ebenda S. 19. Der Ausdruck "Prämienerhöhungspolitik" wäre besser durch Prämienanpassungspolitik zu ersetzen, da im Zuge der Anpassung auch eine Prämiensenkung denkbar ist.

eine Anpassungsklausel den Wettbewerb unberührt lassen könnte: Im Neugeschäft wäre der Spielraum, innerhalb dessen sich Wettbewerb entfalten kann, durch die Klausel nicht eingeengt. Im Bestandsgeschäft bliebe dem Versicherer bei jeder Anpassung die Entscheidung überlassen, ob und um wieviel er die Prämie anhebt, da die Klausel dem Versicherer in der Regel zwar die Möglichkeit eröffnet, ihn aber nicht dazu zwingt, die Prämie bis zu einem bestimmten Prozentsatz zu erhöhen. [1] Die Prämienanpassung könnte sogar als Wettbewerbsparameter eingesetzt werden, wenn einer der Versicherer unter dem zulässigen Anpassungsprozentsatz bliebe oder ganz auf eine Anpassung verzichtete, um sich auf diese Weise von seinen Konkurrenten abzuheben.

Aber die Frage, ob von Prämienanpassungsklauseln wettbewerbsbeeinflussende Wirkungen ausgehen könnten, kann nicht unabhängig von bestimmten Annahmen über das Verhalten der Versicherer beantwortet werden. Schon die bloße Existenz einer solchen Klausel könnte Rückwirkungen auf das Verhalten der Versicherer haben, die geeignet sind, den Prämienwettbewerb zu beeinflussen.

Im folgenden sollen daher die Wettbewerbswirkungen von Prämienanpassungsklauseln näher untersucht werden.

---

1) Im Falle der Prämiensenkung ist der Versicherer allerdings oft gebunden. Vgl. S. 13f.

2. Beurteilung von Prämienanpassungsklauseln im Hinblick auf wettbewerbspolitische Ziele

Dem Wettbewerb als Koordinierungsprozeß in einer marktwirtschaftlichen Ordnung werden zwei unterschiedliche Ziele zugeordnet: Wirtschaftliche Freiheit und "ökonomische Vorteilhaftigkeit".[1] Auf die Diskussion, ob die Freiheit des Wettbewerbs als "Ziel an sich" und als Voraussetzung für gute ökonomische Marktergebnisse von überragender Bedeutung ist oder ob die Funktionsfähigkeit des Wettbewerbs anhand ökonomischer Wettbewerbsfunktionen beurteilt werden muß, kann in dieser Arbeit nicht näher eingegangen werden.[2] Vielmehr sollen sowohl das Ziel der Wettbewerbsfreiheit als auch die ökonomischen Zielfunktionen des Wettbewerbs in die Betrachtung einbezogen werden.[3]

Die im Wettbewerb zu realisierende Freiheit setzt voraus, daß jeder Marktteilnehmer einen Spielraum für selbständige Entscheidungen und Handlungen hat. Dabei bestimmt die staatliche Rahmensetzung, durch welches Verhalten der Marktteilnehmer die Wettbewerbsfreiheit unzulässig eingeschränkt wird.[4]

Wenn die Wettbewerbsfreiheit gesichert werden soll, betrifft dies sowohl den Austauschprozeß zwischen Anbietern und Nach-

---

1) Vgl. Hoppmann, Erich, Wettbewerb als Norm der Wettbewerbspolitik, in: Wettbewerbstheorie, hrsg. von Klaus Herdzina, Köln 1975, S. 231.

2) Vgl. hierzu u. a. Mantzenbach, Erhard, Die Funktionsfähigkeit des Wettbewerbs, 2. Aufl., Göttingen 1967 und Hoppmann, Erich, Das Konzept der optimalen Wettbewerbsintensität, in: Jahrbücher für Nationalökonomie und Statistik, 1966, S. 291 ff.

3) Vgl. hierzu auch Schmidt, Ingo, US-amerikanische und deutsche Wettbewerbspolitik gegenüber Marktmacht, Berlin 1973, S. 30 ff. Schmidt stellt einen Katalog von sechs Zielfunktionen auf, der neben den ökonomischen Zielfunktionen auch die Handlungs- und Entschließungsfreiheit umfaßt.

4) Vgl. Hoppmann, Erich, Wettbewerb als Norm der Wettbewerbspolitik, a.a.O., S. 235.

fragern als auch den Parallelprozeß auf beiden Marktseiten. Während im Austauschprozeß auf der Nachfrageseite die Freiheit der Auswahl zwischen mehreren Alternativen im Vordergrund steht, geht es im Parallelprozeß um die Freiheit zum Gebrauch von Aktionsparametern im vorstoßenden und nachfolgenden Wettbewerb, und zwar für tatsächliche sowie für potentielle Wettbewerber.[1)]
Auf Prämienanpassungsklauseln angewandt heißt dies: Wenn die Freiheit zu innovatorischen Vorstößen im Wettbewerb mit Prämienanpassungsklauseln eingeschränkt wird, wenn die Nachfrager auf die Wahl zwischen unterschiedlichen Klauselfassungen und Vertragsformen verzichten müssen und wenn die Bedingungen für potentielle Wettbewerber erschwert werden, haben Prämienanpassungsklauseln eine wettbewerbsbeschränkende Wirkung. Die folgenden Abschnitte über den Prämien-, Bedingungs- und Vertragsformenwettbewerb sollen zeigen, ob die genannten Voraussetzungen für eine Einschränkung der Wettbewerbsfreiheit vorliegen.

Die vom Wettbewerb ausgehenden Leistungsanreize führen zu ökonomisch erwünschten Wirkungen, insbesondere tragen sie zu einer besseren Marktversorgung bei.[2)] Dem Wettbewerb werden in diesem Sinne eine Reihe von Funktionen zugemessen, darunter die Steuerungs-, die Auslese- und die Antriebsfunktion.[3)]

---

1) Vgl. Hoppmann, Erich, Wettbewerb als Norm der Wettbewerbspolitik, a.a.O., S. 235.

2) Hoppmann betrachtet die "gesamtwirtschaftliche ökonomische Vorteilhaftigkeit" als Reflex der Wettbewerbsfreiheit; eine einheitliche für alle Marktteilnehmer verbindliche ökonomische Zielfunktion, an der diese Vorteilhaftigkeit gemessen werden könne, gäbe es jedoch nicht. Vgl. Hoppmann, Erich, Wettbewerb als Norm zur Wettbewerbspolitik, a.a.O., S. 23 f.

3) Die Funktionen des Wettbewerbs werden von Kantzenbach ausführlich dargestellt. Vgl. Kantzenbach, Erhard, Die Funktionsfähigkeit des Wettbewerbs, a.a.O., S. 15 ff. Wenn hier "Wettbewerbsfunktionen" betrachtet werden, so bedeutet dies nicht, daß Wettbewerb als Funktionsmechanismus, der "ökonomischen Zwecken einer überpersönlichen Wesenheit" dient, verstanden werden soll.

Die Steuerungsfunktion des Wettbewerbs ist darin zu sehen, daß durch den Wettbewerbsprozeß die Zusammensetzung und Verteilung des Angebots an Waren und Dienstleistungen an den Präferenzen der Verbraucher ausgerichtet wird.[1)]

Fraglich ist, ob Prämienanpassungsklauseln diese Wettbewerbsfunktion beeinträchtigen können. Wenn der Versicherer nachträglich einseitig die Prämie auf Grund einer Anpassungsklausel erhöht, ohne daß ein außerordentliches Kündigungsrecht für den Versicherungsnehmer besteht, kann dies zweierlei bedeuten: Einmal ist die Höhe der Prämie nur noch bedingt Ausdruck dafür, wie hoch ein Nachfrager in Anbetracht seiner individuellen Präferenzen das Bedürfnis nach Versicherungsschutz einschätzt. Auch wenn der Versicherte lieber auf den Vertrag verzichten wollte, als die Prämienerhöhung in Kauf zu nehmen, ist er doch an den Vertrag gebunden. Dem Versicherer wird es dadurch möglich, höhere Preise zu fordern, ohne kurzfristig Sanktionen befürchten zu müssen.

Außerdem kann die Anpassungsklausel den Wert von Preisvergleichen als Auswahlkriterium mindern. Erhöhen die Versicherer ihre Prämien prozentual in gleichem Maße[2)], ist der Preisvergleich vor Vertragsschluß weiterhin maßgeblich, da sich nur das Prämienniveau, nicht aber auch die Prämienstruktur ändert. Falls die Versicherer jedoch die Prämienanpassungsklausel verschieden handhaben und ihre Prämien mit

---

1) Meist wird mit der Steuerungsfunktion auch umschrieben, daß die Produktionsfaktoren in ihre produktivsten Einsatzmöglichkeiten gelenkt werden. Vgl. Kantzenbach, Erhard, Die Funktionsfähigkeit des Wettbewerbs, a.a.O., S. 17; vgl. ferner Der Bundesminister für Wirtschaft, Wettbewerbspolitik in der sozialen Marktwirtschaft, Bonn 1978, S. 8.

2) Ob und unter welchen Bedingungen es zu gleichförmigen Prämienerhöhungen kommt, wird an späterer Stelle erörtert. Vgl. S. 124 ff.

unterschiedlichen Anpassungssätzen erhöhen, kann dies dazu führen, daß bei einer Anpassung auch die Reihenfolge der Versicherer nach der Höhe ihrer Prämie von derjenigen bei Vertragsschluß abweicht. In einem solchen Falle nutzt es dem Versicherten wenig, wenn er sich vorher um einen Preisvergleich bemüht und seine Entscheidung davon abhängig gemacht hat. Wenn es der Verbraucher zunehmend schwerer hat, das für ihn günstigste Angebot am Markt anhand der Preise zu bestimmen, verschlechtert sich eine wesentliche Voraussetzung für das Funktionieren von Preiswettbewerb.[1)]

Der Preisvergleich wird sogar auch dann erschwert, wenn der Versicherungsnehmer bei einer Prämienanpassung den Vertrag kündigen kann. Ist nämlich die Prämienanpassungsklausel in den AVB sämtlicher Versicherungsunternehmen einer Sparte eingeführt, muß der Versicherte beim Wechsel des Versicherers wiederum auf eine baldige Prämienerhöhung gefaßt sein, die seine Entscheidungsgrundlage erheblich verändern kann. Die Prämie droht damit auf lange Sicht als Wettbewerbsparameter an Bedeutung zu verlieren, sobald Versicherer und Versicherungsnehmer davon ausgehen, daß diese nur unter dem Vorbehalt späterer Anpassungen für den Vertrag gültig ist. Die Steuerungsfunktion des Wettbewerbs kann dadurch tendenziell gemindert werden.

Neben der Steuerungsfunktion könnte auch die Auslesefunktion des Wettbewerbs durch Prämienanpassungsklauseln beeinträchtigt werden. Grundsätzlich soll der Wettbewerb bewirken, daß sich die Produktion und die Produktionskapazi-

---

1) Vgl. hierzu allgemein Dietlein, Max, Die Reform der Allgemeinen Geschäftsbedingungen unter Berücksichtigung wettbewerblicher Aspekte, in: Wettbewerb in Recht und Praxis, 1975, S. 508.

tät an die sich ständig ändernde Nachfragestruktur und Produktionstechnik laufend anpassen. Dafür ist es unerläßlich, daß Marktteilnehmer, die den veränderten Daten nicht Rechnung tragen, ausscheiden.[1] Der Auslesefunktion des Wettbewerbs entspricht es darüber hinaus, wenn nur die leistungsfähigen Anbieter auf dem Markt bleiben. Andernfalls müßten die Verbraucher höhere Preise zahlen oder ein ungünstigeres Angebot aufnehmen.

Im Falle von Prämienanpassungsklauseln in der Versicherungswirtschaft wäre allerdings zu berücksichtigen, inwiefern das aufsichtsrechtliche Ziel, die Erfüllbarkeit der Verträge zu sichern, die Auslesefunktion des Wettbewerbs nur bedingt wirksam werden läßt.

Die Untersuchung der Wirkungen von Prämienanpassungsklauseln im Hinblick auf Wettbewerbsfunktionen soll sich hier auf die Frage beschränken, ob eine Prämienanpassungsklausel überhaupt geeignet erscheint, die Auslese der leistungsfähigsten Betriebe zu beeinträchtigen.

Nach Ansicht der Versicherer kann ein nicht leistungsfähiges Unternehmen durch die Prämienanpassungsklausel nicht saniert werden. Da die unterschiedliche Ertragslage der Versicherer erhalten bleibe, könne die Prämienanpassungsklausel auch nicht den Wettbewerb behindern.[2]

Diese Argumentation erscheint jedoch fragwürdig. Die Prämienanpassungsklausel könnte für den Versicherer zum Auffangnetz werden, das ihn nicht nur vor den Folgen des Änderungsrisikos, sondern teilweise auch vor Verlusten aus einer fehlerhaften Geschäftspolitik schützt.

---

1) Vgl. Kantzenbach, Erhard, Die Funktionsfähigkeit des Wettbewerbs, a.a.O., S. 17.

2) Im Kommissionspapier heißt es, daß durch die Prämienanpassung keine Absicherung des Beitragsniveaus in einer Höhe erreicht werde, die allen Versicherern am Markt ein ausreichendes Einkommen ermöglichen würde. Eine Prämie, die von vornherein nicht ausreichend sei, bleibe auch nach der Prämienangleichung ungenügend. Vgl. Kommissionspapier, S. 16.

In welchem Maße dies möglich ist, hängt allerdings davon ab, inwiefern die Bezugsgröße der Klausel eine Prämienerhöhung zuläßt, die nicht mehr mit Veränderungen der Risikofaktoren begründet werden kann. Wenn beispielsweise in den Anpassungsmaßstab die Schadenrückstellungen eingehen, kann der Versicherer die Höhe der Anpassung beeinflussen. Gleiches gilt für die Schadenregulierungskosten, die davon abhängen, wie zügig ein Schaden abgewickelt wird. Die Klausel trägt in dem Maße, wie sich diese Einflußmöglichkeiten des Versicherers im Anpassungsmaßstab niederschlagen, nicht mehr ausschließlich den exogen bestimmten Einflüssen des Änderungsrisikos Rechnung. Grundsätzlich ist daher die Befürchtung nicht von der Hand zu weisen, daß die Versicherer die durch Anpassungsklauseln sich bietenden Möglichkeiten nutzen, um Fehler in der Geschäftspolitik über Prämienerhöhungen auszugleichen.
Wenn ein unternehmensbezogener Anpassungsmaßstab unterstellt wird und einige Versicherer den Ausgleich mittels Anpassungsklauseln nicht in dem Maße suchen, wie es ihrem wettbewerbsbedingten Anpassungsbedarf entspräche, kann der Wettbewerb verfälscht werden. Ein solcher Effekt ist auch bei einer brancheneinheitlichen Anpassungshöchstgrenze möglich, und zwar dann, wenn einzelne Versicherer den Prämienerhöhungsspielraum voll ausnutzen, ohne daß sie vom Änderungsrisiko entsprechend stark betroffen wären.[1)]
Kommt hinzu, daß die Versicherten kein außerordentliches Kündigungsrecht haben, braucht der einzelne Versicherer auch nicht damit zu rechnen, daß die Prämienerhöhung seinen

---

1) Der Versicherer hat in diesem Falle allerdings keinen ungerechtfertigten Vorteil gegenüber seinen Konkurrenten, die von der Prämienanpassung in gleicher Höhe Gebrauch machen können.

Bestand gefährdet. Durch Prämienanpassungsklauseln kann also die Auslese der leistungsfähigsten Betriebe am Markt gefährdet sein.

Eng verbunden mit der Auslesefunktion ist die Antriebsfunktion des Wettbewerbs. Der Wettbewerb sorgt bei den Unternehmen für einen hohen Anreiz, durch Einsparen von Kosten Wettbewerbsvorsprünge gegenüber den Konkurrenten zu erzielen.[1] Sofern Prämienanpassungsklauseln die Überwälzung von Kosten auf die Versicherungsnehmer im voraus garantieren, könnte daraufhin der wettbewerbliche Anpassungsdruck in der Versicherungswirtschaft nachlassen. Wenn die Prämie - wie bei allen derzeit angewandten Anpassungsklauseln - linear angehoben wird, erhöht sich der in ihr enthaltene Deckungsbeitrag für die Betriebskosten. Einer solchen Anpassung der Prämie liegt die Annahme zugrunde, daß die Betriebskosten des Versicherers entsprechend der Erhöhung der Schadenkosten steigen werden, obwohl die Betriebskosten nach dem Grundgedanken der Anpassung im Anpassungsmaßstab nicht berücksichtigt werden. Da die beiden Kostenarten jedoch voneinander unabhängig sind und verschiedenen Einflußgrößen unterliegen, wäre eine prozentual gleichgerichtete Entwicklung bloßer Zufall. Ist der Anpassungssatz überdies noch einheitlich für die gesamte Branche, so werden auch Kostenunterschiede zwischen den einzelnen Unternehmen vernachlässigt.

---

1) Vgl. Der Bundesminister für Wirtschaft, Wettbewerbspolitik in der sozialen Marktwirtschaft, a.a.O., S. 8.

Unterstellt man die in der Literatur häufig vertretene These von der Fremdbestimmung der Schadenkosten[1) 2)], so bietet sich dem Versicherer gerade in den Zuschlägen für die Betriebskosten eine Gelegenheit, sich durch eine niedrigere Prämie im Wettbewerb vor den Konkurrenten auszuzeichnen. Wenn aber der bequemere Weg, Kostenerhöhungen durch steigende Prämien über die Anpassungsklausel aufzufangen, jederzeit offensteht, wird der Anreiz, die Konkurrenten in der Prämie zu unterbieten, um den eigenen Marktanteil zu erhöhen, möglicherweise gemindert.[3)]
Falls einem Versicherer Betriebskostensenkungen gelingen, führt die rückläufige Betriebskostenquote zu höheren Gewinnen, die bis zu einem gewissen Grade künftige Kostensteigerungen auffangen können.[4)]

---

1) Vgl. Lipperheide, Manfred, Geldentwertung und Prämienpolitik der Versicherungsunternehmen, in: Zeitschrift für die gesamte Versicherungswissenschaft, 1973, S. 172.

2) Gegen die These der Fremdbestimmung ließe sich einwenden, daß die Versicherer bis zu einem gewissen Grade auch auf die Höhe der Schadenkosten Einfluß haben. So könnten die Schadenkosten möglicherweise durch eine sorgsame Risikoauslese und eine nicht zu großzügig bemessene Schadensregulierung gesenkt werden. Auf die schadensteigernde Tendenz von Prämienanpassungsklauseln wird an späterer Stelle näher eingegangen. Vgl. S. 190 f.

3) Daraus folgt, daß statt der Bruttoprämie nur die Risikoprämie, die keinen Betriebskostenzuschlag enthält, über eine Klausel verändert werden dürfte, um das für die Prämienanpassung bedeutsame Änderungsrisiko von dem allgemeinen unternehmerischen Risiko steigender Betriebskosten zu trennen. Hierzu müßte es allerdings möglich sein, den Teil der Prämie, der nicht zur Deckung der Betriebskosten dient, genau abzugrenzen. Vgl. Lipperheide, Manfred, Geldentwertung und Prämienpolitik.., a.a.O., S. 170.

4. Lipperheide bezeichnet die so entstandenen Gewinne als "Sicherheitspolster". Vgl. Lipperheide, Manfred, Geldentwertung und Prämienpolitik ..., a.a.O., S. 172.

Der fehlende Zwang zu Kosteneinsparungen kann zu einer Politik der gleichförmigen Prämienanpassung beitragen.[1)]

Bei prozentual gleicher Anpassung fallen dann die absoluten Prämienerhöhungen verschieden aus; die relativen Unterschiede in den Ausgangsprämien bleiben demgegenüber unverändert. Sofern die absoluten Prämienerhöhungen zu Nachfragereaktionen führen, die die Stellung der einzelnen Anbieter im Wettbewerb beeinflussen können, ist auch bei konstanter Prämienstruktur der Anreiz gegeben, durch Kostensenkungen Preiserhöhungen entgegenzuwirken. Dennoch darf nicht ausgeschlossen werden, daß sich im Wettbewerbsprozeß auch die Relation der Basisprämien ändern kann, zum Beispiel dann, wenn ein Versicherer, um wettbewerbsfähig zu bleiben, von seinem hohen Prämienniveau abgehen will.

Werden die Bedingungen für strukturelle Veränderungen ungünstig beeinflußt, weil Nachfragereaktionen in bedeutsamem Umfang nicht zu befürchten sind und ein einheitlicher Anpassungsprozentsatz mehr Vorteile verspricht als eine unterschiedliche prozentuale Prämienanhebung, wird die Antriebsfunktion beeinträchtigt. Das gilt immer dann, wenn die Klausel auf Grund ihrer Ausgestaltung den Versicherern eine nicht wettbewerbskonforme Verhaltensweise nahelegt, beispielsweise die, branchenweit einheitlich den Anpassungsspielraum voll auszunutzen, unabhängig davon, ob dies ihrer Kostenlage entspricht. Es kommt folglich entscheidend auf den Grad der Koordination unter den Anbietern am Markt an.

---

1) Vgl. Fußnote 2 auf S. 100.

Die Überprüfung der Auswirkungen von Prämienanpassungsklauseln anhand der drei ausgewählten Wettbewerbsfunktionen zeigt, daß die Klauseln durchaus geeignet sind, wirksamen Wettbewerb zu beeinträchtigen. In welchem Maße Prämienanpassungsklauseln wettbewerbshemmend wirken können, ist nicht unabhängig von der Klauselausgestaltung zu beantworten, auf die sich wiederum bestimmte Verhaltensannahmen stützen. Die damit zusammenhängenden Fragen werden an späterer Stelle ausführlich erörtert.

II. Prämienanpassungsklauseln und Bedingungswettbewerb

Der Vorschlag, Allgemeine Geschäftsbedingungen zu einem Aktionsparameter im Bedingungswettbewerb zu machen, ist bereits mehrfach geprüft worden. [1] Möglicherweise läßt sich dieser Vorschlag auch auf Prämienanpassungsklauseln übertragen. Daher werden die Argumente, die zur Begründung vorgebracht werden, im folgenden kurz zusammengefaßt.

Ausgangspunkt der Überlegungen ist, daß allein der unter den Anbietern herrschende Wettbewerb dafür sorge, daß das Angebot den Interessen der Kunden weitgehend entspricht. In besonderem Maße gelte dies in bezug auf den standardisierten Vertragsinhalt. Damit der Bedingungswettbewerb wirksam werde, müsse sich ein Verbraucherbewußtsein entwickeln, das die Kunden dazu veranlasse, nicht nur Preis und Leistung, sondern auch die Vertragsbedingungen in ihr Entscheidungskalkül einzubeziehen. Wenn der Wettbewerb bisher im Bereich der AGB nicht dazu geführt habe, daß unbillige Klauseln "von allein" verschwunden seien, so liege das ausschließlich daran, daß es bei den Verbrauchern bisher an diesem Bewußtsein gefehlt habe. Ein kritisches Verbraucherbewußtsein sei jedoch grundsätzlich entwicklungsfähig. [2]

Die Wettbewerbslösung sei einer gerichtlichen Inhaltskontrolle vorzuziehen, der es an praktikablen Kriterien mangele, die immer erst im nachhinein wirksam werden könne

---

1) Vgl. Grunsky, Wolfgang, Allgemeine Geschäftsbedingungen und Wettbewerbswirtschaft, in: Der Betriebsberater, 1971, S. 113ff. Zur Kritik am Vorschlag von Grunsky vgl. Löwe, Walter, Verstärkter Schutz des Kunden vor unbilligen Allgemeinen Geschäftsbedingungen durch Wettbewerb? in: Der Betriebsberater, 1972, S. 186.

2) Vgl. Grunsky, Wolfgang, Allgemeine Geschäftsbedingungen und Wettbewerbswirtschaft, a.a.O., S. 117.

und die überdies mit dem Risiko von Fehlentscheidungen behaftet sei. [1] Als notwendige Ergänzung zu einer Verhaltensänderung bei den Verbrauchern wird ein verstärktes kartellrechtliches Vorgehen gegen Konditionenkartelle gefordert. Einheitsbedingungen ließen sich kaum mit dem Erfordernis unabhängiger Wettbewerber auf der Anbieterseite vereinbaren; sie bedeuteten vielmehr einen teilweisen Verzicht auf eine autonome Unternehmenspolitik.

Für den Bereich der Versicherungswirtschaft ist das Bundesaufsichtsamt für das Versicherungswesen bestrebt, die AVB und damit auch die Prämienanpassungsklauseln zu vereinheitlichen. [2] Nach Ansicht des Amtes ist es zur Wahrung der Versichertenbelange unerläßlich, daß die Markttransparenz den Versicherungsnehmer in die Lage versetzt, die Angebote der einzelnen Unternehmen zu vergleichen. Markttransparenz kann aber dieser Argumentation zufolge grundsätzlich nur dann verwirklicht werden, wenn Bedingungsvielfalt als Hemmnis für den Prämienwettbewerb verhindert wird. Wenn die AVB eines Versicherungszweiges einheitlich ausgestaltet würden, könne der an einer Versicherung Interessierte sein Augenmerk auf die Tarife der Versicherer richten. Damit stützt sich die Genehmigungspraxis des BAV auf die Annahme, daß Bedingungs- und Prämienwettbewerb in der Versicherungswirtschaft einander weitgehend ausschalten. Konditionenwettbewerb müsse von vornherein vermieden werden,

---

1) Vgl. Grunsky, Wolfgang, Allgemeine Geschäftsbedingungen und Wettbewerbswirtschaft, a.a.O., S. 118.

2) Die Versicherer unterstützen alle Bemühungen, die AVB soweit zu vereinheitlichen, wie das unter Berücksichtigung der Unterschiede in den einzelnen Versicherungsarten möglich ist. Vgl. Kommissionspapier, S. 10.

damit sich der Prämienwettbewerb überhaupt entfalten könne.[1)]

Die Gegensätzlichkeit der dargestellten Thesen - "Zulassen von Bedingungswettbewerb als Mittel zur Durchsetzung von Verbraucherinteressen" einerseits und "Vereinheitlichung der Bedingungen als notwendige Voraussetzung für Prämienwettbewerb im Sinne der Verbraucher" andererseits - wirft die Frage auf, ob Prämienanpassungsklauseln in den Bedingungswettbewerb einbezogen werden sollten.

Um die Wettbewerbsfreiheit zu gewährleisten, die den Marktteilnehmern Wahlmöglichkeiten offen läßt, sollte ein verbrauchergerechtes Angebot gefördert werden. Neue, von der Einheitsbedingung abweichende Klauselfassungen, die die Interessen der Versicherungsnehmer besser berücksichtigen, wären in dieser Hinsicht erstrebenswert.[2)] Andererseits zeichnet sich das Verhalten der Versicherungsnehmer im Massengeschäft durch eine Beharrungstendenz und mangelnde Marktübersicht aus. Die Frage liegt nahe, ob die Versicherungsnehmer die Vorteile eines Konditionenwettbewerbs überhaupt nutzen können. Diese beiden Argumente bedürfen näherer Erläuterung.

---

1) Vgl. S. 80. Auch nach Ansicht der Versicherer fördern einheitliche Bedingungen den Preiswettbewerb und ermöglichen eine bessere Vergleichbarkeit im Interesse des Verbraucherschutzes. Vgl. Kommissionspapier, S. 10. Die Auffassung, daß der Ausschluß des Wettbewerbs mit AVB tendenziell den Wettbewerb mit Prämien und anderen Faktoren verstärkt, vertritt ebenfalls Meising. Vgl. Meising, Otmar, AVB im Spannungsfeld..., a.a.O., S. 100.

2) Das am häufigsten gebrauchte Argument für Bedingungswettbewerb im Bereich der AVB ist, daß Einheitsbedingungen die Produktinnovation hindern könnten. Vgl. Meising, Otmar, AVB im Spannungsfeld ..., a.a.O. S. 97, 104, 110.

Dem Wesen des Wettbewerbs entspricht es, daß mehrere potentielle Anbieter vorhanden sind, die sich in ihren Leistungen gegenseitig zu überbieten trachten, um mit den Nachfragern zu einem Vertragsabschluß zu gelangen. Nach dem Grundsatz der Wettbewerbsfreiheit hat folglich die Wahl des Verbrauchers zwischen Verträgen mit unterschiedlichen Klauseln den Vorzug vor einer von der Aufsichtsbehörde genehmigten Einheitsklausel. Da aber der Bedingungswettbewerb auf dem Gebiet der Prämienanpassungsklauseln derzeit durch die staatliche Aufsicht unterbunden wird, ist die Wettbewerbsfreiheit insofern eingeschränkt. Von daher sollte das BAV davon abgehen, die Verbraucher zu bevormunden, indem es nur noch eine bestimmte Klausel genehmigt, die dann für alle Versicherer gilt. Die These des Bundesaufsichtsamtes, die zur Begründung der geltenden derzeitigen Aufsichtspraxis angeführt wird, muß folglich auf ihre Stichhaltigkeit hin überprüft werden.

Die Beseitigung des Konditionenwettbewerbs soll nach Ansicht des BAV zu einer erhöhten Markttransparenz beitragen, die wiederum die Entfaltung des Preiswettbewerbs fördere. Daß der hier postulierte Zusammenhang nicht uneingeschränkt gilt, läßt sich am Beispiel der Preismeldestellen zeigen.[1)]

---

1) Zusätzlich sei darauf hingewiesen, daß auch Rabatt- und Konditionenkartelle als Formen der organisierten Markttransparenz damit begründet werden, daß sie dem Kunden den Vergleich der Angebote erleichtern sollen. Der Wettbewerb werde somit auf die Hauptleistungen verlagert. (Beispiel Fensterglas-Fall, WuW/E OLG 813-823 und WuW/E BGH 907-915) Vor allem auf oligopolistischen Märkten sind Rabatt- und Konditionenkartelle geeignet, den Preiswettbewerb negativ zu beeinflussen. Vgl. Tuchtfeldt, Egon, Organisierte Markttransparenz und Wettbewerb, in: Schweizerische Zeitschrift für Volkswirtschaft und Statistik, 1969, S. 61 mit weiteren Nachweisen.

Preismeldestellen sind Einrichtungen zur Sammlung und Weitergabe von Preisen und Preisbestandteilen im weiteren Sinne (Rabatte und Konditionen)[1]. In der Diskussion über derartige Marktinformationsverfahren wird immer wieder auf die Gefahr hingewiesen, daß durch sie der Preiswettbewerb beeinträchtigt werden kann.[2] Insbesondere bei oligopolistischen Wettbewerbsbeziehungen[3] und solchen, die zum Oligopol neigen, stoßen Preismeldestellen auf Bedenken, wenn sie in ihrer Ausgestaltung folgende Merkmale aufweisen:[4]

---

1) Vgl. Woll, Artur, Zur wettbewerbspolitischen Bedeutung der Markttransparenz, in: Theoretische und institutionelle Grundlagen der Wirtschaftspolitik, hrsg. von Hans Besters, Berlin 1967, S. 201.

2) Einen Überblick über die Diskussion zur Frage der wettbewerbspolitischen Bedeutung von Preismeldestellen und der durch sie geschaffenen Markttransparenz geben Woll und Bohnemann. Vgl. Woll, Artur, Zur wettbewerbspolitischen Bedeutung der Markttransparenz, a.a.O., S. 202 ff und Bohnemann, Volker, Preismeldestellen und Wettbewerb, in: Schmollers Jahrbuch für Wirtschafts- und Sozialwissenschaften, 1969 II, S. 657 ff.

3) Oligopolistisches Verhalten, verstanden als strategische Wechselbeziehungen ist nicht an einen Markt gebunden. In diesem Sinne wird der Begriff "Wettbewerbsbeziehungen" von Gandenberger definiert. Vgl. Gandenberger, Otto, Konkurrenzinformation und Wettbewerb, in: Jahrbücher für Nationalökonomie und Statistik, Heft 1, 1973, S. 20 ff.

4) Vgl. Hoppmann, Erich, Preismeldestellen und Wettbewerb, in: Wirtschaft und Wettbewerb, Heft 2, 1966, S. 111 und S. 121. Hoppmann unterscheidet zwischen statistischen und identifizierenden Preismeldestellen, wobei nach seiner Ansicht letztere den Preis-, Rabatt- und Konditionenwettbewerb ausschalten können. Bohnemann nennt Bedingungen für die Ausgestaltung von Preismeldestellen, die die wettbewerbsbeschränkende Wirkung, von der er grundsätzlich ausgeht, tendenziell einschränken. Diese Bedingungen zielen im wesentlichen auf die Vermeidung der oben angeführten wettbewerbspolitisch besonders bedenklichen Merkmale von Preismeldestellen. Vgl. Bohnemann, Volker, Preismeldestellen und Wettbewerb, a.a.O., S. 668 ff.

1) Die Marktteilnehmer, deren Daten gemeldet werden, sind namentlich genannt (identifizierende Preismeldestelle);

2) die Informationen sind nur den am Marktinformationsverfahren Beteiligten zugänglich - nicht aber auch potentiellen Konkurrenten und der anderen Marktseite;

3) nicht nur vergangenheitsbezogene Daten, sondern auch erwartete und beabsichtigte Datenänderungen werden ausgetauscht.

Nach Hoppmann wird durch identifizierende, einseitige Preismeldestellen die Freiheit zum vorstoßenden Wettbewerb beseitigt, da Änderungen der Preise und Bedingungen nur in Verbindung mit einer identifizierenden Mitteilung an die Konkurrenten möglich sind.[1] Daraus folgt, daß ein solches Marktinformationsverfahren den Grad der im Oligopol bereits vorhandenen wettbewerbsbeschränkenden Koordination erhöhen und insbesondere die Tendenz zu einem Parallelverhalten verstärken kann.[2] Die Bestrebungen zu einer kooperativ or-

---

1) Vgl. Hoppmann, Erich, Preismeldestellen und Wettbewerb, a.a.O., S. 112 f.

2) Vgl. Gandenberger, Otto, Konkurrenzinformation und Wettbewerb, a.a.O., S. 20 ff; Kilian, Wolfgang, Marktinformationsverfahren und Wettbewerbsbeschränkung, in: Neue Juristische Wochenschrift, Heft 8, 1974, S. 294. Nach Kilian ist ein Marktinformationsverfahren wettbewerbsbeschränkend, wenn es denjenigen Grad an subjektiver Ungewißheit beseitigt, der den Wettbewerbsprozeß funktionsfähig hält. Dagegen wird mitunter bestritten, daß die durch eine Preismeldestelle erhöhte Transparenz ursächlich für ein wettbewerbsbeschränkendes Verhalten sei; denn die Handlungsfreiheit der Beteiligten bleibe bestehen. Vgl. Benisch, Werner, Zur kartellrechtlichen Beurteilung der kooperativen Marktinformation, in: Der Betrieb, Nr. 36, 1972, S. 1713. Zur Kritik an dieser These vgl. Hoppmann, Erich, Preismeldestellen und Wettbewerb, a.a.O., S. 120.

ganisierten Verbesserung der Markttransparenz[1] durch Preismeldestellen können folglich die Wettbewerbsintensität mindern. Ob und in welchem Maße diese Wirkung eintritt, hängt von dem ohnehin vorhandenen Grad der Koordination zwischen den Anbietern und davon ab, ob die Marktinformation die Beteiligten überwiegend zu Wettbewerbsvorstößen veranlaßt oder ob sie im Gegenteil den Anreiz schafft, wettbewerbswirksame Handlungen zu unterlassen. Grundsätzlich können Informationsverfahren in beide Richtungen wirken. Sie können wettbewerbsfördernd sein, etwa indem sie den Anbietern Anpassungsprozesse an Datenänderungen erleichtern und als Reaktion auf Wettbewerbsvorstöße einzelner den nachfolgenden Wettbewerb begünstigen; sie können sich aber auch wettbewerbshemmend auswirken, wenn auf Grund einer einheitlichen Informationsbasis unter den Anbietern die Ungewißheit über das Verhalten der Konkurrenten verringert wird und bei abnehmendem Konkurrenzbewußtsein Koordinationsimpulse verstärkt werden.[2] Daraus folgt, daß es aus wettbewerbspolitischer Sicht bei Preismeldestellen und anderen Formen der organisierten Markttrans-

---

1) Mit dem Begriff "Markttransparenz" ist hier nicht die Modellprämisse der vollkommenen Information in der statischen Preistheorie gemeint. Vielmehr geht es um den empirischen Tatbestand der unvollkommenen Information. Während die Gewinnung von Markttransparenz durch den Wettbewerbsprozeß bedeutet, daß auf Grund individueller Lernprozesse Marktvorteile gegenüber den Konkurrenten entstehen, trägt die kooperative Verbesserung der Markttransparenz zu einer einheitlichen Informationsbasis unter den Mitgliedern des betreffenden Informationssystems bei. Vgl. Tuchtfeldt, Egon, Organisierte Markttransparenz und Wettbewerb, a.a.O., S. 47.

2) Gandenberger unterscheidet zwischen dem Orientierungseffekt der Konkurrenzinformation, der eigentlich gemeint sei, wenn der Begriff "Markttransparenz" gebraucht werde, und dem Preisgabeeffekt der Information. Vgl. Gandenberger, Otto, Konkurrenzinformation und Wettbewerb, a.a.O., S. 14.

parenz darauf ankommt, daß der transparenzfördernde Effekt möglichst keine Wettbewerbsbeschränkungen begünstigt.[1)]

Was bedeutet dies nun für die wettbewerbspolitische Beurteilung einer Beseitigung des Konditionenwettbewerbs mit Prämienanpassungsklauseln?
Einheitliche Prämienanpassungsklauseln beinhalten grundsätzlich für alle Marktteilnehmer - Anbieter und Nachfrager - die Information, unter welchen Voraussetzungen und nach welchen Verfahren Prämienänderungen in laufenden Verträgen möglich sind. Meist sind es aber nur die Anbieter, die diese Rahmenregelung mit konkreten Zahlen ausfüllen. Da ein solches Bemühen der Nachfrager nicht vorausgesetzt werden kann, liegt faktisch der Informationsvorteil auf der Anbieterseite.
Wenn ein brancheneinheitlicher Anpassungsmaßstab gewählt wird, kommt noch hinzu, daß jeder Anbieter entweder von einer zentralen Stelle - Verband oder Treuhänder - oder über externe Statistiken erfährt, welcher höchstzulässige Anpassungsprozentsatz für alle Anbieter gleichermaßen gilt.[2)] Zwar ist - wie an anderer Stelle betont - nicht ausgeschlossen, daß ein Versicherer die Entscheidung über eine Prämienanpassung unter Wettbewerbsgesichtspunkten trifft. Andererseits ist die Gefahr einer informellen Koordination unter den Versicherern nicht zu leugnen - dies vor allem wegen der engen Zusammenarbeit in den Verbänden.

---

1) Tuchtfeldt leitet aus dieser Forderung Kriterien zur Beurteilung der organisierten Markttransparenz ab. Vgl. Tuchtfeldt, Egon, Organisierte Markttransparenz und Wettbewerb, a.a.O., S. 57.

2) Vgl. hierzu und zum folgenden die Ausführungen auf S.123 ff.

Das Konkurrenzbewußtsein der Versicherer kann sich weiter verringern, wenn die Ungewißheit über das Verhalten der Konkurrenten durch eine einheitliche Klauselfassung und zentral erfaßte Daten gemindert wird. Die Tendenz zu einem Parallelverhalten bei Prämienanpassungen könnte die Folge sein. Zusammenfassend heißt dies: Durch die Beseitigung des Konditionenwettbewerbs wird der Prämienwettbewerb - hier besonders der Wettbewerb bei Prämienanpassungen - nicht zwangsläufig gefördert; im Gegenteil, die Gefahr von Wettbewerbsbeschränkungen durch gleichförmiges Verhalten ist bei einer Einheitsklausel größer als bei einer durch Bedingungswettbewerb hervorgebrachten Klauselvielfalt.

Immerhin könnte das BAV die gegenwärtige Aufsichtspraxis noch mit dem Hinweis auf das Verhalten der Versicherungsnehmer rechtfertigen.
Die Versicherungsnehmer im Massengeschäft sind,wie oben dargelegt, im allgemeinen weniger über die Unterschiede in den Angeboten der Versicherer unterrichtet als gewerbliche Kunden.[1] Daher kann im Industriegeschäft, wo die Kunden Verhandlungsmacht besitzen und die für sie "günstigste" Klausel[2] aussuchen können, ein Bedingungswettbewerb seine Wirkung zugunsten der Nachfrager voll entfalten. Im Massengeschäft liegen die Dinge anders. Wenn die Versicherten in der Regel selbst über die Prämien mehrerer Versicherer nur unzureichend Bescheid wissen und die Klauseln in den AVB oft genug nicht kennen, dann ist

---

1) Vgl. S. 41 ff.

2) Denkbar wäre beispielsweise, daß der Versicherte Informationen über die Entwicklung verschiedener Bezugsgrößen für Prämienanpassungen hat und so diejenige Größe auswählen könnte, die aller Voraussicht nach den geringsten Anpassungsbedarf anzeigt.

erst recht nicht zu erwarten, daß sie vor Abschluß eines Vertrages die Prämienanpassungsklauseln am Markt vergleichen und danach entscheiden, bei wem sie sich versichern. Während im Industriegeschäft also ein Bedingungswettbewerb mit Prämienanpassungsklauseln zu einem auf die Interessen der Kunden ausgerichteten differenzierten Angebot führen kann, erscheint es im Hinblick auf die oben angeführten Verhaltensannahmen im Massengeschäft vertretbar, wenn das BAV nur eine Klauselfassung für einen bestimmten Versicherungszweig zuläßt und auf deren verbraucherfreundliche Ausgestaltung achtet.

Dessen ungeachtet darf nicht übersehen werden, daß sich das Verbraucherbewußtsein der Versicherungsnehmer auf lange Sicht entwickeln könnte. Dazu bedarf es allerdings der Hilfe von Verbraucherverbänden oder dem BAV. Nur wenn die Versicherer damit rechnen, daß ihre Kunden auf wettbewerbliche Anstrengungen im Bereich der AVB reagieren, werden wettbewerbliche Vorstöße bei einzelnen für den Verbraucher besonders wichtigen Versicherungsbedingungen überhaupt ermöglicht.
Damit der Versicherte die Chance, die ihm der Bedingungswettbewerb gibt, auch nutzen kann, muß die Markttransparenz verbessert werden. Hierzu ist es unerläßlich, von den Informationsbedürfnissen der Nachfrager auszugehen, wenn sich der Wettbewerb wirksam entfalten soll. Die Versicherungsnehmer brauchen Kriterien, anhand derer sie die Angebote der Versicherer vergleichen können. Da es nicht ausreicht, die Ausgangsprämie und den Leistungsumfang zu kennen, müßten auch zukünftig zu erwartende Prämienanpassungen miteinbezogen werden. Niemand kann exakt voraussagen, wie hoch die

Prämie steigen wird; es wäre allenfalls möglich, für alle in Betracht kommenden Anpassungsmaßstäbe Daten über deren bisherige Entwicklung zu veröffentlichen. Der Prämienanpassung liegen vergangenheitsbezogene Daten zugrunde; für die Dauer des "Anpassungslags" ist die mögliche Prämienerhöhung also überschaubar. Bleibt dann ein Versicherer unter dem höchstzulässigen Anpassungsprozentsatz, wäre dies wohl werbewirksam genug, um Nachfrager zumindest für den überschaubaren Zeitraum zu gewinnen. Weitergehende Prognosen über die Entwicklung des Anpassungsmaßstabs wären allerdings mit einem mehr oder weniger hohen Schätzrisiko behaftet. Neben der Ausgangsprämie und der Entwicklung des Anpassungsmaßstabs in der Vergangenheit zeigt die Laufzeit des Vertrages an, in welchem Maße das Risiko einer Prämienerhöhung für den Versicherten kalkulierbar ist. Weitere Kriterien auf der Prüfliste des Versicherungsnehmers, wie etwa die Frage der Kündigungsmöglichkeit,werden an späterer Stelle diskutiert.[1)]

Unter der Voraussetzung, daß die Marktinformation auf der Nachfrageseite über Preis und Qualität von Versicherungsverträgen[2)] verbessert wird, ist ein Bedingungswettbewerb mit Prämienanpassungsklauseln positiv zu beurteilen.

---

1) Vgl. S. 132 ff.

2) Vgl. hierzu auch Woll, Artur, Zur wettbewerbspolitischen Bedeutung der Markttransparenz, a.a.O., S. 206. Woll grenzt die Qualitätstransparenz auf der Nachfragerseite als wettbewerbspolitisch zu fördernde Dimension der Markttransparenz von der Bedingungs- und Erwartungstransparenz auf der Angebotsseite ab.

III. Prämienanpassungsklauseln und Vertragsformenwettbewerb

Mögliche Vertragsformen, die zueinander in Wettbewerb treten können, sind Verträge mit und ohne Prämienanpassungsklausel, die jeweils noch in ihrer Laufzeit variieren können. Der Versicherte hätte dann die Wahl zwischen gleichbleibender höherer Prämie und einem zunächst günstigeren aber variablen Versicherungsbeitrag. Er könnte außerdem wählen zwischen kurz- und langfristiger vertraglicher Bindung, je nachdem welche Vertragsdauer und ob ein außerordentliches Kündigungsrecht vereinbart wurde. Dies wären Alternativen, die für den Versicherten einigermaßen überschaubar wären und die er nach seinen Risikopräferenzen nutzen könnte. Das Risiko von Verträgen mit Anpassungsklausel müßte allerdings durch eine zufriedenstellende Informationspolitik der Versicherer eingegrenzt werden können.
Das BAV hat gegenüber einem solchen Wettbewerb zwischen verschiedenen Vertragsformen Bedenken. [1] Die Versicherungsnehmer, deren Verträge Prämienanpassungsklauseln enthielten, müßten Vertretern des Amts zufolge die Verluste aus dem Geschäft mit festen Prämien mittragen. Bei Unkündbarkeit der Verträge könnte diese vom BAV gesehene Gefahr deswegen bestehen, weil diese Verträge dann als sichere Reserve zu gebrauchen wären, an der sich der Versicherer schadlos halten kann, ohne mit dem Verlust von Kunden im Bestandsgeschäft rechnen zu müssen.
Wenn die Klauseln allerdings ein Kündigungsrecht enthalten, erscheint ein unternehmensinterner Verlustaus-

---

1) Der Vorschlag, Verträge mit und ohne Anpassungsklausel gleichzeitig zuzulassen, wurde in einem Gespräch mit Vertretern des BAV erörtert.

gleich zwischen beiden Vertragsformen wenig überzeugend. Man kann dem Versicherer wohl unterstellen, daß er es nicht von vornherein darauf anlegt, seine "risikofreudigeren" Kunden zu benachteiligen. Eine solche Strategie ist kaum vorstellbar, wenn davon ausgegangen wird, daß das gleichzeitige Angebot verschiedener Vertragsformen einer besseren Bedürfnisbefriedigung der Kunden und damit auch der Kundenakquisition dienen soll. Außerdem bieten auch Verträge mit gleichbleibender Prämie die Möglichkeit, durch Sicherheitszuschläge gewisse Schwankungen im Schadenverlauf aufzufangen. Sollten diese Vorkehrungen nicht ausreichen, müßte sich der Versicherer überlegen, ob er das Angebot an Verträgen ohne Anpassungsklausel einschränkt oder ob er die entstandenen Verluste vorübergehend anderweitig deckt - zum Beispiel aus Vermögenserträgen oder Kosteneinsparungen, weil er meint, das Geschäft sei langfristig weiterhin ertragversprechend.

Die Versicherer halten dessen ungeachtet die angesprochene Alternative für nicht praktikabel. Kostenvorteile, die sich aus der Verbindung langfristiger Verträge mit der Prämienangleichung ergeben, würden nur erzielt, wenn diese Voraussetzungen auf breiter Basis im gesamten Bestand vorlägen. Auch die zweigleisige Bestandsverwaltung verursache Kosten,

die sich letztlich in einem höheren Preis niederschlügen.[1] Der erste Einwand erscheint unverständlich, da die Versicherer meist die günstigere Prämie in langfristigen Verträgen mit Prämienanpassungsklauseln damit begründen, daß diese einmalig anfallenden Abschlußkosten auf einen längeren Zeitraum kalkulatorisch verteilt werden können. Wenn dies als richtig unterstellt wird, müßte die verhältnismäßig günstige Prämie aus jedem einzelnen Vertragsverhältnis heraus zu erklären sein und nicht erst aus dem Mengeneffekt, der sich ergäbe, wenn alle Verträge mit Prämienanpassungsklauseln versehen würden.
Der zweite Einwand bezieht sich auf die Verteilung der zusätzlichen Verwaltungskosten, die der Zurechnung der Gemeinkosten vergleichbar ist. Letztlich bleibt es dem Versicherer überlassen, welche der Vertragsarten er mit den Kosten der Bestandsverwaltung stärker belastet.

Zudem ist schwer zu sagen, wie die unterschiedlichen Vertragsarten von den Kunden aufgenommen werden und wie der einzelne Versicherer sein Angebot auf die Reaktionen seiner Kunden hin gestaltet. Es hieße Marktergebnisse vorwegzunehmen, die sich erst im Wettbewerb herausbilden sollten, wenn man wie die Versicherer davon ausgeht, der Kunde werde letzten Endes immer den langfristigen Verträgen mit verhältnismäßig günstiger Prämie und einer Anpassungsklausel den Vorzug geben; der teurere kurzfristige Vertrag käme für den

---

1) Vgl. Kommissionspapier, S. 28.

Kunden nicht in Betracht. Ob die Versicherungsnehmer wirklich solche Präferenzen haben, erscheint fraglich. Wahrscheinlicher ist, daß sie ihre Entscheidung von den graduellen Unterschieden in den Prämien und den eigenen Zukunftserwartungen abhängig machen werden. Die Versicherer gehen davon aus, daß die Entscheidung der Versicherten nur an der Höhe der Prämien ausgerichtet sei. Möglicherweise spielt aber auch die Dauer der Bindung an den Vertrag eine wichtige Rolle.
Wenn die Versicherungsunternehmen sich dem Verdacht entziehen wollen, daß die Prämienanpassungsklausel nur der Bestands- und Gewinnerhaltung zu Lasten der Versicherungsnehmer diene, müßten sie bereit sein, diese Vertragsform dem Wettbewerb mit anderen möglichen Vertragsformen auszusetzen. So kann ein Lern- und Erfahrungsprozeß in der Versicherungswirtschaft einsetzen, der notwendig ist, um eine Auslese der besten Vertragsangebote zu bewirken. Die Bewährung von Verträgen mit Prämienanpassungsklausel im Wettbewerb mit anderen Vertragsformen im Massengeschäft wäre der gegenwärtigen Regelung vorzuziehen, wo in der Regel in einer Versicherungsart nur eine Vertragsform vertreten ist.

B. Einfluß der technischen Ausgestaltung auf die Wettbewerbswirkungen von Prämienanpassungsklauseln

I. Zur Wahl des Anpassungsmaßstabs

Nachdem im ersten Abschnitt dieses Kapitels gezeigt wurde, daß Prämienanpassungsklauseln den Wettbewerb beeinträchtigen können, soll nun herausgestellt werden, wie die Wettbewerbswirkungen durch bestimmte Formen der Klauselausgestaltung beeinflußt werden. Die Untersuchung kann sich dabei auf die wichtigsten Klauselbestandteile - Anpassungsmaßstab und Kündigungsrecht - beschränken, deren Grundformen möglicher Ausprägungen zwischen Versicherern und BAV heftig umstritten sind.[1] Für den Untersuchungszweck erscheint es außerdem angebracht, von einer einzigen für den jeweiligen Versicherungszweig gültigen Klauselfassung auszugehen. Dies entspricht der gegenwärtigen Genehmigungspraxis des BAV und eignet sich als gedankliche Konstruktion am besten, um das Verhalten der Versicherer und deren Abhängigkeit von der Klauselausgestaltung zu verdeutlichen.

Für den Anpassungsmaßstab einer Klausel kommen grundsätzlich branchen-[2] oder unternehmensbezogene Größen in Betracht. Die Versicherer geben Branchendurchschnittswerten als Bezugsgröße den Vorzug.[3] Branchendurchschnittswerte, die auf Grund von Verbandsstatistiken ermittelt werden, und

---

1) Die mögliche Beeinflussung des Wettbewerbs durch die Wahl der Anpassungsvoraussetzungen und des Anpassungsverfahrens ist demgegenüber von geringerer Bedeutung.

2) Branchenbezogen heißt in diesem Falle "auf einen Versicherungszweig bezogen".

3) Vgl. oben S. 59 f.

externe Indices, die für alle Versicherer in einem Versicherungszweig gelten, führen zu den gleichen Anpassungshöchstgrenzen für sämtliche Unternehmen. Der einzelne Versicherer wird sich überlegen, ob ihm eine niedrigere Prämie bei teilweisem Verzicht auf die Anpassung mehr Vorteile verschafft als die volle Ausnutzung der Anpassungsmöglichkeit. Dem Kommissionspapier zufolge würde der Verzicht auf eine Beitragsanpassung von wenigen Prozenten bei den im Massengeschäft niedrigen Jahresprämien dem Versicherer noch keinen nennenswerten Marktvorsprung verschaffen.[1] Insofern geben die Versicherer selbst zu, daß die Gelegenheit zum Wettbewerb bei Prämienanpassungen von ihnen gar nicht wahrgenommen wird, weil ihnen andere Formen der Werbung wirkungsvoller erscheinen. Es ist daher zu vermuten, daß ein Versicherer in der Regel eher dazu neigen wird, das Anpassungslimit voll auszuschöpfen. Er wird dies vor allem dann tun, wenn er damit rechnen kann, daß seine Konkurrenten ähnliche Überlegungen anstellen und sich dementsprechend gleichgerichtet verhalten. Wenn es für den einzelnen wenig Erfolg verspricht, die Prämienanpassung der Konkurrenten zu unterbieten, kann das Bewußtsein gemeinsamer Interessen an einem sicheren anpassungsbedingten Zuwachs der Prämieneinnahmen eine Koordination des Anbieter-

---

1) Vgl. Kommissionspapier, S. 18. Auch in der Literatur wird mitunter die Meinung vertreten, Preisvorsprünge seien nicht genug werbewirksam. Vgl. Surminski, Arno, Kündigungsrecht bei Beitragsanpassungen in der PKV, in: Zeitschrift für Versicherungswesen, 2/1973, S. 32. Daß ein Versicherer ein solches wettbewerbliches Anpassungsverhalten dennoch für erfolgversprechend halten kann, zeigt das Beispiel der Allianz. Die von der Allianz für den 1. Januar 1979 beantragten Prämienerhöhungen in der Kraftfahrtversicherung lagen weit unter den vom BAV zugestandenen Richtsätzen. Da die Allianz wegen ihres relativ hohen Prämienniveaus um ihren Marktanteil fürchten mußte, wählte sie dieses "öffentlichkeitswirksame" Verfahren, um nicht größere Verluste hinnehmen zu müssen.

verhaltens in der Versicherungswirtschaft fördern.[1] Dies würde zu gleich hohen Prämienanpassungen führen, ohne daß es einer formalen Absprache unter den Versicherern bedarf. Die enge Zusammenarbeit zwischen den Unternehmen eines Versicherungszweiges[2], die zum Teil über die jeweiligen Verbände der Versicherungswirtschaft koordiniert wird, bestärkt diese Annahme.

Die Prämienanpassungsklausel schafft somit einen wettbewerbsfreien Raum, in dem Prämienerhöhungen unbedenklich ohne Gefahr für das Bestandsgeschäft vorgenommen werden können, oft auch dann, wenn dem Versicherungsnehmer ein außerordentliches Kündigungsrecht zusteht.[3] Wie bereits oben angeführt, kann ein gleichförmiges Verhalten bei der Prämienerhöhung insbesondere die Antriebsfunktion des Wettbewerbs beeinträchtigen.[4]

Eine Klausel mit branchenbezogenem Anpassungsmaßstab könnte ferner Rückwirkungen auf die Festsetzung der Prämien im Neugeschäft haben. Zumindest kurzfristig könnte es sich für

---

1) Diese und andere Formen des Parallelverhaltens werden allgemein behandelt von Fröhlich, Peter, Gleichgerichtetes Verhalten mit und ohne Absprache, in: Wirtschaftsdienst, 12/1974, S. 648.

2) Vgl. hierzu Klaue, Siegfried, Zur Rolle der Versicherungswirtschaft in der marktwirtschaftlichen Ordnung, in: Festschrift für Reimer Schmidt, herausgegeben von Fritz Reichert Facilides, Fritz Rittner und Jürgen Sasse, Karlsruhe 1976, S. 269 f.

3) Das Bewußtsein, die Konkurrenten würden im gleichen Maße erhöhen, bestärkt die Versicherer in dem Glauben, die Kunden würden die Prämienanpassung als "allgemeine Preiserhöhung" hinnehmen, ohne einen Anlaß zu sehen, den Versicherer zu wechseln.

4) Vgl. oben S. 104. Allgemein gilt, daß durch gleichgerichtetes Verhalten mehrere rechtlich und wirtschaftlich prinzipiell unabhängige Anbieter wettbewerbliche Aktivitäten untereinander ausschalten. Vgl. Fröhlich, Peter, Gleichgerichtetes Verhalten ..., a.a.O., S. 648.

den Versicherer lohnen, bereits die Ausgangsprämie hoch anzusetzen, um im Zuge der Anpassung noch größere Prämienzuwächse verzeichnen zu können. Verfolgten alle Versicherungsunternehmen diese Strategie, könnte der Wettbewerb im Neugeschäft auf einem höheren Prämienniveau fortgesetzt werden, was die Position aller Anbieter auf dem Markt verstärken würde.

Der Erfolg könnte allerdings in Frage gestellt werden, wenn die Entwicklung der Prämieneinnahmen in den Anpassungsmaßstab einginge. Langfristig würde mit steigenden Prämieneinnahmen der Anpassungsbedarf bezogen auf das Gesamtergebnis der jeweiligen Branche abnehmen und der Anpassungsprozentsatz infolgedessen sinken. Aber selbst dann, wenn Prämieneinnahmen als Korrektiv dienen, um den Anpassungsbedarf nicht nur anhand der Schadenkosten zu ermitteln, ändert sich wenig an der oben beschriebenen Entscheidungssituation des Versicherers. Er wird im Zweifel eher die Ausgangsprämie erhöhen, um zumindest kurzfristig Einnahmen aus der Anpassung zu erzielen, in dem Bewußtsein, daß sich alle anderen Anbieter wohl auch so verhalten werden, als den Versuch wagen, über niedrigere Ausgangsprämien und entsprechend geringere Anpassungsbeträge seinen Marktanteil zu vergrößern.[1)]

Die Tendenz zu gleichgerichtetem Verhalten in der Prämienanpassungspolitik und zur Festsetzung höherer Ausgangsprämien kann bewirken, daß sich, begünstigt durch den brancheneinheitlichen Anpassungsmaßstab, die Prämien auf die Dauer nach oben hin an eine vom Markt bestimmte Obergrenze angleichen.

---

1) Der Versicherer könnte vielmehr die höheren Prämieneinnahmen zur Finanzierung werbewirksamer Maßnahmen verwenden. Denkbar ist, daß der Versicherer gegenüber seinen Kunden mehr Kulanz in der Schadensregulierung zeigt oder mit Beitragsrückerstattungen wirbt.

Darüber hinaus ist zu erwägen, ob durch einen brancheneinheitlichen Anpassungsmaßstab nicht auch der potentielle Wettbewerb berührt werden kann. Wenn neue Wettbewerber am Markt auftreten, müssen sie die Klausel mit dem branchenbezogenen Anpassungsmaßstab in ihre AVB übernehmen. Sie sind im Nachteil gegenüber den etablierten Unternehmen, weil ihnen die Nachfragerpräferenzen fehlen. Die neu auftretenden Versicherer sind daher gezwungen, ihr Geschäft zu ermäßigten Prämiensätzen zu betreiben oder mehr an Absatzkosten, wie beispielsweise Vertreterprovisionen, aufzuwenden.[1] In der Regel werden sie sich wegen ihrer ungünstigen Präferenzstruktur kaum Chancen ausrechnen, durch niedrige Ausgangsprämien und Verzicht auf mögliche Anpassungen ihre Absatzmenge ausweiten zu können.[2] Das bedeutet: Sowohl für den potentiellen Wettbewerb als auch für den Wettbewerb unter den am Markt etablierten Unternehmen kann unterstellt werden, daß alle Versicherer sich gleichermaßen an dem höchstzulässigen Anpassungsprozentsatz ausrichten[3], wenn die Prämienanpassungsklausel einen branchenbezogenen, für alle gültigen Anpassungsmaßstab hat.

---

1) Vgl. Mizushima, Kazuya, Der Marktzugang und seine Auswirkungen auf den Wettbewerb in der Versicherungswirtschaft, in: Zeitschrift für die gesamte Versicherungswissenschaft, 1966, S. 177.

2) Nach Mizushima hilft es dem Versicherer wenig, wenn er die üblichen Prämiensätze unterbietet, um in den Markt einzudringen. Vgl. ebenda S. 182.

3) Potentieller Wettbewerb hat demnach nicht zur Folge, daß das Prämienniveau am Markt sinkt; im Gegenteil, die Tendenz zu steigenden Prämien wird verstärkt.

Die Gefahr einer wettbewerbsbeschränkenden Wirkung könnte nach Ansicht des BAV erheblich verringert werden, wenn die Prämienanpassungsklausel einen unternehmensbezogenen Anpassungsmaßstab vorsähe.[1] Eine an dem einzelnen Unternehmen orientierte Bezugsgröße hat den Vorteil, daß schon der rechtlich zulässige Erhöhungsspielraum für jedes Unternehmen verschieden ist. Hinzu kommt die Unsicherheit darüber, in welchem Maße die Konkurrenten von der Anpassungsmöglichkeit Gebrauch machen; das heißt, ob und bis zu welchem Grade möglicher und tatsächlicher Anpassungsprozentsatz voneinander abweichen. Ein Parallelverhalten gestaltet sich bei einer an der speziellen Unternehmenssituation ausgerichteten Prämienanpassung tendenziell schwieriger[2], da die Prämien-

---

1) Die Versicherer wenden gegen eine unternehmensbezogene Anpassung ein, daß diese durch das BAV nicht kontrolliert werden kann; denn das Amt müsse dann den Kostenverlauf sämtlicher Unternehmen verfolgen und sei damit überfordert. Die Frage der Überprüfbarkeit durch die Behörde kann nicht das ausschlaggebende Kriterium für die Ausgestaltung einer Prämienanpassungsklausel sein. Abgesehen davon, daß das Amt immer auf Zahlen, die von der Versicherungswirtschaft kommen, angewiesen sein wird, weil es keine eigenen Erhebungen durchführen kann, ist eine Kontrolle durch die Entscheidung der Nachfrager vorzugsweise zu fördern.

2) Ein Versicherer könnte die zulässigen Anpassungsprozentsätze der Konkurrenten nur dann in etwa abschätzen, wenn der Verband ähnlich wie eine Preismeldestelle den Verlauf der Schadenkosten der einzelnen Unternehmen bekannt gäbe.

erhöhungspolitik wegen der fehlenden Durchschnittsnorm weniger durchsichtig ist. Bei jeder Prämienanpassung und auf lange Sicht auch bei der Kalkulation der Ausgangsprämie ist daher im Vergleich zu branchenbezogenen Regelungen die Wahrscheinlichkeit geringer, daß sich ein gleichgerichtetes Verhalten der Versicherer durchsetzt. Aus den gleichen Gründen nimmt im potentiellen Wettbewerb der Hang der an den Markt tretenden Unternehmen ab, sich den bereits bestehenden Unternehmen in der Prämienpolitik anzugleichen. In Anbetracht dessen ist kaum zu befürchten, daß einzelne Unternehmen sehr hohe Anpassungssätze verlangen, deren Berechtigung nicht ausreichend kontrolliert werden kann; denn der tendenziell stärkere Wettbewerb bei unternehmensbezogenem Anpassungsmaßstab würde einem solchen Anbieterverhalten Einhalt gebieten.

Von allen möglichen unternehmensbezogenen Anpassungsgrößen erscheint dem BAV die Schadenzahlungsquote, also das Verhältnis von Beitragseinnahmen zu Schadenzahlungen in einer Periode, am besten geeignet. In die Schadenzahlungen gehen im Unterschied zum Schadenaufwand keine Faktoren ein, die von den Versicherern abgeschätzt oder festgesetzt werden, wie etwa Schadensrückstellungen und Schadensregulierungsaufwendungen. Die Versicherer haben damit weniger Einfluß auf Zeitpunkt und Ausmaß der Anpassung. Würden ferner Provisionen in den Anpassungsmaßstab einbezogen, könnten die Versicherer versuchen, sich vom Prämien- auf den Akquisitionswettbewerb zu verlegen.[1] Wenn sie höhere Vermittler-

---

1) Auch Hamm weist darauf hin, daß Beschränkungen des Preiswettbewerbs zu hohen Gewinnen führen und das Ausweichen in den Akquisitionswettbewerb nahelegen. Vgl. Hamm,Walter, Staatsaufsicht über wettbewerbspolitische Ausnahmebereiche als Ursache ökonomischer Fehlentwicklungen, in: Ordo, 1978, S. 169. Man könnte ergänzen, nicht nur erhöhte Mindest- oder Festpreise, sondern auch großzügig ausgestaltete Prämienanpassungsklauseln lösen einen lebhaften Überbietungswettbewerb unter den Versicherern auf dem Markt für Vermittlungsdienste aus.

provisionen bei der Prämienanpassung überwälzen könnten, regte dies zur Politik reichlich bemessener Provisionen an. Es wäre reizvoll, diese kostspielige Wettbewerbsform in der Hoffung zu betreiben, über die Versicherungsvermittler könnten möglichst viele Kunden an das jeweilige Versicherungsunternehmen gebunden werden.

Ferner kann die Einbeziehung von Prämieneinnahmen in die Anpassungsgröße die wettbewerbliche Wirkung einer Prämienanpassungsklausel mitbestimmen. Zwar sind Wettbewerbsverzerrungen durch "Lockvogelprämien", die das Neugeschäft beleben sollen [1], nicht auszuschließen, wenn die Prämieneinnahmen im Anpassungsmaßstab berücksichtigt werden. Diese Strategie wäre aber nur so lange erfolgversprechend für den einzelnen Versicherer, wie nicht alle seine Konkurrenten sich gleichermaßen verhielten. Ein Zuwachs im Neugeschäft wäre dann auf Kosten der Konkurrenten nicht mehr zu erzielen.

Für eine Bezugnahme auf das Beitragsaufkommen spricht vor allem, daß eine "Mißbrauchskontrolle" bei frei kalkulierten Prämien in die Anpassung eingebaut würde. Die Notwendigkeit einer Prämienanpassung richtet sich eben nicht nur nach der Schadensbelastung; sie wird auch durch das Beitragsaufkommen bestimmt. Ob die Anpassung der Erfüllbarkeit der Verträge dient, läßt sich nur überprüfen, wenn Einnahmen und Ausgaben einander gegenübergestellt werden. [2] Andernfalls ist die

---

1) Vgl. auch S. 59.

2) Allerdings büßt die Prämienanpassung an Aktualitätsbezogenheit ein, wenn bei hohem Neugeschäft die Beitragseinnahmen sofort ansteigen, die Schadenzahlungen diesem Anstieg aber nicht in der gleichen Geschwindigkeit folgen. Die Versicherer halten die Prämieneinnahmen ohnedies nicht für ein brauchbares Anpassungskriterium, da sie Ausdruck der Geschäftspolitik des Unternehmens seien und nicht zu den Änderungsfaktoren eines Risikos gehörten. Vgl. Kommissionspapier S. 11. Sie verkennen damit aber die Funktion der Prämieneinnahmen als Regulativ für eine Anpassung.

Befürchtung des BAV berechtigt, daß die Prämienanpassung zu einer Gewinngarantie für die Versicherer führen kann.
Alles in allem ist der Vorschlag des BAV, die unternehmensbezogene Schadenzahlungsquote als Anpassungsgröße zu wählen, aus wettbewerbspolitischer Sicht zu befürworten.

II. Zur Einräumung eines außerordentlichen Kündigungsrechts

Wesentlich für die Wettbewerbswirkungen einer Prämienanpassungsklausel ist neben dem Anpassungsmaßstab das Kündigungsrecht für den Versicherungsnehmer. Ein Kündigungsrecht für den Fall der Prämienanhebung bei laufenden Verträgen kann -wie bereits mehrfach erwähnt- zu einer höheren Fluktuation in den Beständen der Versicherer führen. Es ist somit Voraussetzung dafür, daß Prämien- und Bedingungswettbewerb im Bestandsgeschäft überhaupt möglich sind.[1)]

Gilt das Kündigungsrecht nur eingeschränkt, werden die Versicherer vermutlich den Prämienerhöhungssatz so wählen, daß er gerade noch unter den Schwellenwert fällt, von dem ab der Versicherte kündigen kann. Nur dann wäre gewährleistet, daß die durch langfristige Verträge gebundenen Kunden nicht zur Konkurrenz abwandern können. Wäre der Anpassungsprozentsatz ohne Rücksicht auf eine mögliche Gefährdung der Bestände höher, könnte die Einschränkung des Kündigungsrechts tendenziell niedrigere Folgeprämien im Bestandsgeschäft nach sich ziehen. Allerdings würde die Spanne bis zum Schwellenwert in der Anpassung vermutlich voll ausgenutzt. Insofern könnte bei brancheneinheitlichem Anpassungsmaßstab eine Zone gemeinsamer Interessen der Versicherer geschaffen werden, die zur allgemeinen gleichmäßigen Prämienanhebung anregt, wenn auch deren Umfang beschränkt ist.

Kann der Versicherte dagegen ohne Einschränkung bei jeder Prämienanhebung auf Grund einer Anpassungsklausel kündigen, ist es für die Anbieter schwieriger und mit größerem Risiko für die Bestände verbunden, die Prämie im Wege der Anpassung zu erhöhen. Nur dann wäre dies ohne Verluste mög-

---

1) Das Risiko der Kundenabwanderung muß der Versicherer tragen, wenn wettbewerbliche Verhaltensweisen auf dem Versicherungsmarkt gefördert werden sollen. Ähnlich Matthöfer in seiner Rede vor dem BAV, S. 19.

lich, wenn bei einem brancheneinheitlichen Anpassungsmaßstab die Anbieter sich stillschweigend auf den Wettbewerb im Neugeschäft beschränkten, ansonsten aber ihren Marktanteil im Bestandsgeschäft gegenüber den Konkurrenten abschotten würden. Dazu müßte der Abwerbungswettbewerb durch Versicherungsvermittler weitgehend eingeschränkt werden; sonst könnten die Versicherungsvermittler versuchen, die Kunden zum Wechsel des Versicherers zu bewegen, um neue Abschlußprovisionen zu bekommen. Es wäre Sache der Versicherer solche Umdeckungen aus reinem Provisionsinteresse zu verhindern, etwa indem die Abschlußprovision vermindert und dafür die Folgeprovision erhöht würde. [1] Das uneingeschränkte Kündigungsrecht sorgt somit zwar für Wettbewerbsdruck von der Nachfrageseite, verstärkt aber gleichzeitig das Bestreben der Versicherer, dem Prämienwettbewerb auszuweichen durch gleichgerichtetes Verhalten bei der Prämienanpassung. Es müßte daher durch die Ausgestaltung der Klauseln verhindert werden, daß die wettbewerbsfördernden Effekte, die von dem Kündigungsrecht ausgehen, durch das Anbieterverhalten wieder aufgehoben werden. Zu diesem Zwecke käme ein unternehmensbezogener Anpassungsmaßstab in Betracht, der wie oben bereits dargelegt, ein Parallelverhalten erschwert.

Soll die Gefahr eines wettbewerbshemmenden Anbieterverhaltens daher so weit wie möglich verringert werden, müßte die Klausel einen unternehmensbezogenen Anpassungsmaßstab und ein außerordentliches Kündigungsrecht vorsehen. Beide Klauselbestandteile wären dann in einer Ausprägung

---

1) Diesen Vorschlag macht Lipperheide. Vgl. Lipperheide, Manfred, Geldentwertung und Prämienpolitik..., a.a.O., S. 175.

vertreten, die unter bestimmten Verhaltensannahmen die denkbar höchste Wettbewerbsintensität verspricht.

Ein uneingeschränktes außerordentliches Kündigungsrecht kann auch den potentiellen Wettbewerb begünstigen, indem es den Markteintritt erleichtert. Auch wenn das neu in den Markt eintretende Unternehmen in der Regel eine ungünstigere Präferenzstruktur hat als die bereits etablierten Unternehmen, können die nach einer Prämienanpassung möglicherweise frei werdenden Versicherungsnehmer ein Nachfragepotential schaffen, das von den neuen Wettbewerbern erschlossen werden kann. Damit der Prämienwettbewerb , auch wenn er von den Versicherern oft als wenig erfolgversprechend hingestellt wird, wirksam bleiben kann, sind langfristige vertragliche Bindungen an ein bestimmtes Unternehmen zu vermeiden.

Darüber hinaus ist ein außerordentliches Kündigungsrecht auch im Wettbewerb zwischen verschiedenen Unternehmensformen von Bedeutung. Versicherungsvereine auf Gegenseitigkeit (VVaG) sehen in ihrer Satzung vor, daß die Prämien für bestehende Versicherungsverhältnisse angehoben werden können. Wenn das BAV Prämienanpassungsklauseln nur noch unter der Bedingung genehmigt, daß sie ein uneingeschränktes außerordentliches Kündigungsrecht enthalten, müßten Satzungen der VVaG ebenfalls eine Lösungsmöglichkeit vom Vertrag vorsehen. Die für den Wettbewerb notwendige Mobilität der Versicherten darf nicht aus formalem Grund auf bestimmte Unternehmensformen beschränkt bleiben. [1]

---

1) Dagegen könnten allenfalls vereinsrechtliche Besonderheiten geltend gemacht werden. Mitglieder von VVaG werden durch Umlagen und Nachschüsse zum Verlustausgleich verpflichtet, erhalten dafür aber stärkere Rückvergütungen.

C. Mögliche Folgen von Prämienanpassungsklauseln für die Wettbewerbsverhältnisse der gewerblichen Versicherungskunden

Die Frage, ob und wie Prämienanpassungsklauseln auf Grund der Kräfteverhältnisse zwischen Nachfragern und Anbietern auf dem Versicherungsmarkt den Wettbewerb unter den Versicherungskunden auf anderen Märkten beeinflussen könnten, ist Gegenstand der folgenden Überlegungen. Dabei ist ausschließlich an gewerbliche Versicherungsnehmer und den Einfluß gedacht, der vom Versicherungsmarkt auf die Märkte von Industrie und Handel ausgeht.[1)]

Zur Zeit haben Prämienanpassungsklauseln im Industriegeschäft wenig Bedeutung. Als Beispiel wäre nur die Anpassungsklausel in der Maschinenversicherung zu nennen.

In der Betriebshaftpflichtversicherung und ihrer Sonderart, der Produktehaftpflichtversicherung wird die Prämienanpassungsklausel der Allgemeinen Haftpflichtversicherung nicht angewandt, da die Prämie sich dort nach der jeweiligen Lohn- oder Umsatzhöhe richtet.[2)] Überlegungen, welche Einflüsse von Prämienanpassungsklauseln auf den Wettbewerb unter den gewerblichen Versicherungskunden ausgehen könnten, haben daher hypothetischen Charakter.

---

1) Anders als im Industriegeschäft hat der einzelne Versicherungsnehmer im Massengeschäft in Anbetracht der Vielzahl der Nachfrager und der standardisierten Verträge keinen Einfluß auf die Ausgestaltung des Vertragsangebotes. Wenn also die Stellung der Versicherungsnehmer als Folge der Wettbewerbsprozesse auf dem Versicherungsmarkt betrachtet wird, interessieren im Industriegeschäft die Einflüsse auf die marktmäßigen Beziehungen zwischen den gewerblichen Kunden außerhalb des Versicherungsmarktes, während es im Massengeschäft darum geht, ob die Stellung des Versicherten mit dem Verbraucherschutz vereinbar ist.

2) Im Grunde genommen ist dies eine Form der automatischen Prämienanpassung; sie wird aber in den AVB von der Prämienanpassungsklausel in § 8 III AHB scharf abgegrenzt und auch vom BAV nicht zu den Anpassungsklauseln gezählt.

In der Regel verfügen große gewerbliche Versicherungskunden über Verhandlungsmacht gegenüber den Versicherern, die aus der Anzahl der Risiken und der Größe der zu versichernden Objekte sowie aus der relativ hohen Marktübersicht dieses Kundenkreises folgt. [1] Besonders in den Schlüsselsparten [2], wie der industriellen Feuer- und Betriebsunterbrechungsversicherung, sind die Versicherungsnehmer des Unternehmensbereiches im allgemeinen imstande, Einfluß auf die Prämiengestaltung zu nehmen. [3] Wenn es hier Prämienanpassungsklauseln gäbe, wäre anzunehmen, daß für die Unternehmen auch bei der Formulierung solcher Klauseln ein gewisser Verhandlungsspielraum bestünde.

Allerdings ist in der Gruppe der gewerblichen Kunden eine Differenzierung nach der Nachfragemacht erforderlich. Wird unterstellt, daß die Verhandlungsstärke gegenüber dem Versicherer von dem Nachfragevolumen abhängt, läßt sich eine Verbindung zur Unternehmensgröße der gewerblichen Nachfrager herstellen. Je größer ein Unternehmen ist, um so höher

---

1) Vgl. Meising, Otmar, AVB im Spannungsfeld..., a.a.O., S. 220.

2) Kunden, die mit einem Versicherer Verträge in den Schlüsselsparten geschlossen haben, bauen in der Regel ihre Vertragsbeziehung mit demselben Versicherer auch in anderen Sparten aus.

3) Vgl. Lochmaier, Karl, Das versicherungstechnische Risiko als Problem der versicherungsbetrieblichen Preispolitik, in: Zeitschrift für die gesamte Versicherungswissenschaft, 1975, S. 423. Nach Mahr diktieren Großfirmen unterstützt von Maklern dem Versicherer oft Konditionen und Prämiensätze. Vgl. Mahr, Werner, Markt- und Wettbewerbsprobleme in der Versicherungswirtschaft, in: Zeitschrift für die gesamte Versicherungswissenschaft, 1971, S. 376.

ist in der Regel das zu versichernde Potential an Risiken. In dem Maße, wie große Unternehmen dazu neigen, ihre Nachfrage nach Versicherungsschutz auf einige wenige Versicherer zu konzentrieren,und der Versicherer seinerseits an der Gesamtverbindung zu solchen Kunden interessiert ist, wächst tendenziell die Verhandlungsmacht der Nachfrager mit zunehmender Unternehmensgröße. [1)]
Dieser Zusammenhang läßt jedoch nur bedingt den Schluß zu, daß verhandlungsstarke Großkunden, die im allgemeinen ihren Einfluß bei der Vereinbarung von Vertragsbedingungen geltend machen würden, durch die von ihnen ausgehandelten Vergünstigungen ihre Machtstellung auch außerhalb des Versicherungsmarktes verstärken könnten, so daß bestehende Marktstrukturen verfestigt würden.

Eine Untersuchung über den Einfluß von Prämienanpassungsklauseln auf die Struktur der Märkte der gewerblichen Versicherungskunden würde voraussetzen, daß bestimmte Märkte abzugrenzen wären und ausreichend begründet werden müßte, daß die Verhandlungsmacht der Unternehmen auf dem Versicherungsmarkt gleichzusetzen sei mit ihrer Marktmacht auf den Absatz- und Beschaffungsmärkten. Beides wäre mit erheblichen Schwierigkeiten verbunden, da die zu untersuchenden Märkte nahezu die gesamte Wirtschaft mit Ausnahme des Ver-

---

1) Nach Braeß und Farny ist das Interesse des Versicherers an der Gesamtverbindung zu einem Kunden nur individuell bestimmbar; generelle Aussagen über die Machtausübungsmöglichkeit von Großkunden könnten demnach nicht getroffen werden. Vgl. Braeß, Paul und Farny, Dieter, Gestaltung des Wettbewerbs auf dem Kraftverkehrsversicherungsmarkt, Wirtschaftswissenschaftliches Gutachten, Köln/Mannheim, 1972.

sicherungsmarktes abdecken müßten. Begründete Aussagen über die Auswirkungen der Verhandlungsmacht im Industriegeschäft auf die Wettbewerbsverhältnisse zwischen den gewerblichen Kunden außerhalb des Versicherungsmarktes sind daher im Rahmen dieser Arbeit nicht möglich. Über die möglichen Struktureffekte lassen sich allenfalls Vermutungen anstellen.

Auf Grund des Zusammenhangs zwischen Nachfragevolumen und Nachfragemacht wäre nicht auszuschließen, daß die Versicherer Zugeständnisse gegenüber ihren Großkunden aus dem Geschäft mit den kleinen verhandlungsschwächeren kompensieren würden. Wenn Verhandlungsmacht auf dem Versicherungsmarkt mit Marktmacht in Industrie und Handel einherginge, würden bereits bestehende Vermachtungstendenzen durch Verhandlungserfolge gegenüber den Versicherern noch verstärkt.[1] Hierfür könnte auch der Umstand bedeutend sein, daß die Versicherer ihren Kunden oft bei gleichen Risiken Preisnachlässe in unterschiedlichem Ausmaß gewähren. Würden nun die unterschiedlichen Prämiensätze auf Grund einer Prämienanpassungsklausel um den gleichen Prozentsatz erhöht, könnte dies tendenziell ebenfalls zur Erstarrung der Marktstruktur beitragen.

---

1) Ob daraus jedoch in Anlehnung an das Diskriminierungsverbot nach § 26 GWB die Forderung erhoben werden kann, daß eine Klausel einheitlich für alle gewerblichen Kunden gelten sollte, hängt davon ab, ob in der Bevorzugung der Großkunden eine unerwünschte Diskriminierung oder eine zulässige Leistungsdifferenzierung und Marktsegmentierung zu sehen ist. Vgl. zur allgemeinen Diskussion über Nachfragemacht und Diskriminierung im GWB unter anderem: Tietz, Bruno, Zum Problem des Diskriminierungsverbotes, in: Zeitschrift für Betriebswirtschaft, Heft 5,1979, S. 435ff.; vgl. ferner zur Frage der Ablösung des Diskriminierungsverbotes vom Machtbezug: o.V., Im Einzelhandel kommt man nicht zu einer Meinung, in: Handelsblatt, Nr.165 vom 28.8.1979, S.3.

Grundsätzlich ist allerdings zu berücksichtigen, daß eine strukturerhaltende Wirkung nur dann einträte, wenn die Versicherungsprämien einen erheblichen Anteil an den Gesamtkosten der Unternehmen erreichten. [1] Versicherungskunden mit Verhandlungsmacht könnten in diesem Fall günstige Bedingungen für die Prämienanpassung in Verbindung mit Preisnachlässen dazu nutzen, die Preise für die eigenen Produkte oder Leistungen zu senken oder höhere Gewinne zu erzielen. Weiterhin wäre es denkbar, daß sie sich wegen ihrer Vorzugsstellung trotz höherer Gesamtkosten am Markt halten könnten.

Ob eine Prämienanpassungsklausel in Verbindung mit der Ausgangsprämie ein wichtiger Bestimmungsgrund der Wettbewerbskraft gegenüber den Konkurrenten wäre [2], hinge somit von der Intensität des Wettbewerbs auf den Märkten der gewerblichen Kunden ab. Eindeutige Schlüsse lassen sich hier nicht ziehen. Ohnehin ist zweifelhaft, ob industrielle Großkunden einem Regelmechanismus in Form der Anpassungsklausel überhaupt zustimmen würden. Zur Zeit sind kurzfristige Verträge im Industriegeschäft die Regel. Das gibt den Unternehmen Gelegenheit, jedes Jahr erneut über die Prämie frei zu verhandeln. Auch wenn ein Kunde nach dem Eintritt eines Schadenfalles kündigt, kann er die Vertragsbedingungen neu aushandeln. Prämienanpassungsklauseln würden gegenüber gewerblichen Kunden nur dann verbreitet angewandt werden können, wenn die Kunden mit Verhandlungsmacht eine Klausel durchsetzten, deren Ausgestaltung sich günstig für sie auswirkt.

---

1) Der Anteil der Versicherungskosten an den Gesamtkosten dürfte je nach Wirtschaftszweig sehr unterschiedlich sein. Der Versuch,zu ermitteln, wie stark die Versicherungskosten bei den einzelnen Unternehmen ins Gewicht fallen, scheitert oft an der mangelnden Vergleichbarkeit.

2) Die EG-Kommission mißt den Prämien im Industriegeschäft als Wettbewerbsfaktor Bedeutung zu. Vgl. EG-Kommission, Errichtung des Gemeinsamen Marktes ..., a.a.O., S. 266.

Im übrigen würden die gewerblichen Kunden Verhandlungsmacht eher einsetzen, um eine niedrigere Ausgangsprämie auszuhandeln als um eine günstigere Klausel zu vereinbaren. Deshalb sind mögliche Folgen für die Wettbewerbsverhältnisse der gewerblichen Kunden zwar ein theoretisch bedeutsames aber praktisch wohl kaum verwertbares Kriterium, wenn es darum geht, Prämienanpassungsklauseln aus gesamtwirtschaftlicher Sicht zu beurteilen.

D. Zusammenfassende Würdigung

Grundsätzlich lassen sich Prämienanpassungsklauseln als Parameter im Wettbewerb mit Prämien, Bedingungen und Vertragsformen einsetzen. In bezug auf den Prämienwettbewerb besteht jedoch die Gefahr, daß der Versicherer aus einzelwirtschaftlicher Sicht ein Interesse daran hat, das Recht zur Prämienerhöhung bis zur Anpassungshöchstgrenze voll auszunutzen - vor allem dann, wenn die Konkurrenten sich gleichförmig verhalten und die Versicherungsnehmer im Massengeschäft nach Ansicht der Versicherer geringere Prämienerhöhungen oder Prämienstabilität nicht genügend wahrnehmen. Insbesondere wenn die Prämienanpassungsklausel einen branchenbezogenen Anpassungsmaßstab hat, wird innerhalb einer Versicherungssparte ein gleichgerichtetes Anbieterverhalten gefördert, daß sich tendenziell in prozentual gleichen Prämienerhöhungen im Bestand und nachlassendem Druck zur Kostensenkung auswirkt. Bei unternehmensbezogenem Anpassungsmaßstab sind dagegen die Bedingungen für einheitliche Prämienanhebungen schlechter. Der den Wettbewerb kennzeichnende Anreiz für den Anbieter, die Leistung der Konkurrenten zu übertreffen, wird zusätzlich durch ein uneingeschränktes außerordentliches Kündigungsrecht verstärkt, das den Versicherer bei Prämienanhebungen in laufenden Verträgen der Gefahr aussetzt, Kunden an die Konkurrenz zu verlieren.

Der These des Bundesaufsichtsamtes für das Versicherungswesen, daß sich die Chancen für den Prämienwettbewerb durch einheitliche Prämienanpassungsklauseln verbessern, muß grundsätzlich widersprochen werden. Ein Blick auf die wettbewerblichen Wirkungen von Preismeldestellen auf oligopolistischen

Märkten zeigt vielmehr, daß Marktinformationsverfahren, wenn sie die Informationsbedürfnisse der Nachfrager außer acht lassen, Koordinationsimpulse fördern und zu einer verstärkten Reaktionsverbundenheit unter den Anbietern führen können. Wenn nicht mehr, sondern eher weniger wettbewerbliche Vorstöße durch Prämiensenkungen bei vereinheitlichten Konditionen zu erwarten sind, erscheint es bedenklich, den Wettbewerb weitgehend auf den Aktionsparameter Preis konzentrieren zu wollen.
Wird allerdings ein Bedingungswettbewerb bei Prämienanpassungsklauseln zugelassen, müßten die Versicherungsnehmer in der Lage sein, diese Wettbewerbsform auch sinnvoll zu nutzen. Um die Markttransparenz zu fördern, wäre es denkbar, dem Verbraucher eine "Prüfliste" an die Hand zu geben, mit deren Hilfe er herausfinden kann, welcher Versicherungsvertrag die größten Vorteile bietet.
Während sich bei den Versicherungsnehmern im Massengeschäft ein kritisches Verbraucherbewußtsein noch entwickeln müßte, bestünden im Industriegeschäft wegen des allgemein besseren Marktüberblicks und der größeren Verhandlungsmacht der gewerblichen Kunden keine Bedenken gegenüber einem Bedingungswettbewerb. Grundsätzlich könnte ein solcher Bedingungswettbewerb die marktmäßigen Beziehungen zwischen den gewerblichen Kunden beeinflussen. Zur Zeit spielen Anpassungsklauseln im Industriegeschäft keine große Rolle. Würde sich dies in Zukunft ändern, ließen sich jedoch mögliche Struktureffekte wohl kaum mit ausreichender Sicherheit feststellen.

Ein Nebeneinander mehrerer Vertragsformen, die sich durch unterschiedliche Laufzeit und darin unterscheiden, ob sie eine Anpassungsklausel enthalten oder nicht, ist auch im Massengeschäft denkbar. Sofern das Risiko der einzelnen

Vertragsform vom Kunden abgeschätzt werden kann, sollte es dem Wettbewerb überlassen bleiben, ob sich die Vertragsform mit oder ohne Anpassungsklausel am Markt durchsetzt.

Abschließend sei noch einmal betont, daß die Wettbewerbswirkungen von Prämienanpassungsklauseln nicht generell, sondern nur in Abhängigkeit von der jeweiligen Ausgestaltung beurteilt werden können. Es kommt darauf an, nichtwettbewerbliche Verhaltensweisen so weit wie möglich zu verhindern, damit der Handlungsspielraum, den eine Anpassungsklausel dem Versicherer offen läßt, auch wirklich im Wettbewerb unter den Anbietern genutzt wird. Wie gezeigt werden konnte, wird eine Klausel mit unternehmensbezogenem Anpassungsmaßstab und uneingeschränktem außerordentlichem Kündigungsrecht diesen Anforderungen am besten gerecht.

Fünftes Kapitel

Prämienanpassungsklauseln und Verbraucherschutz

In einer marktwirtschaftlich ausgerichteten Wirtschaftsordnung soll der Verbraucher in der Lage sein, durch die Art der Einkommensverwendung die Entscheidungen der Anbieter von Gütern und Dienstleistungen zu beeinflussen. Die Verbraucherpolitik zielt im wesentlichen darauf ab, den Grad der Einflußnahme der Verbraucher auf den Wirtschaftsablauf zu steigern, um somit der Idee der Konsumentensouveränität näherzukommen. Da der einzelne Verbraucher im Vergleich zu seinen Marktpartnern meist der Schwächere ist und in der Regel seinen Interessen nicht genügend Geltung verschaffen kann, bedarf es staatlicher Maßnahmen, um seine Marktstellung gegenüber den Anbietern vor Übergriffen zu schützen.

Von den verbraucherpolitischen Zielen, die die Bundesregierung in ihrem zweiten Bericht zur Verbraucherpolitik [1] anführt, stehen die folgenden zwei Ziele in engem Zusammenhang mit dem hier behandelten Thema:

- Stärkung der Stellung des Verbrauchers am Markt durch Erhaltung und Förderung eines wirksamen Wettbewerbs in allen Wirtschaftsbereichen,
- Verbesserung der Rechtsposition und Schutz des Verbrauchers vor Irreführung, unlauteren Verkaufspraktiken und den Verbraucher unbillig benachteiligenden Vertragsbedingungen.

---

1) Vgl. zweiter Bericht der Bundesregierung zur Verbraucherpolitik, S. 11.

Auf die Verbindung zwischen Wettbewerbs- und Verbraucherpolitik wurde bereits hingewiesen.[1)]
Wie aus dem vorigen Kapitel hervorgeht, schränkt ein einheitliches Vorgehen der Versicherer bei Prämienanpassungen auf Grund entsprechend ausgestalteter Klauseln die Entscheidungsfreiheit der Versicherten bei der Auswahl der Alternativen am stärksten ein. Dagegen könnten die Versicherungsnehmer aus der ihnen rechtlich zugesicherten Vertragsfreiheit den größten Nutzen ziehen, wenn jedes Unternehmen autonom Zeitpunkt und Ausmaß von Prämienanpassungen bestimmen könnte, sich vorher aber um das Einverständnis der Versicherungsnehmer bemühen müßte. Die Empfehlungen für eine wettbewerbsfreundliche Regelung der Prämienanpassung gelten insofern analog für die Förderung des Verbraucherschutzes.
In diesem Kapitel soll daher das zweite verbraucherpolitische Ziel, die Verbesserung der Rechtsposition und der Schutz vor unangemessenen Vertragsbedingungen, im Vordergrund stehen.

Die Rechtsstellung des Verbrauchers wird durch das AGB-Gesetz verbessert. Die darin enthaltenen Regelungen sind auch auf Allgemeine Versicherungsbedingungen anzuwenden. Insofern werden die Rechte des Versicherungsnehmers als Verbraucher durch das AGB-Gesetz geschützt. Es erscheint daher angebracht, zunächst die gesetzlichen Prüfungsmaßstäbe darzulegen, die für Preisänderungsklauseln allgemein gelten. Weitere Kriterien für die rechtliche Beurteilung solcher Klauseln gehen aus der amtlichen Begründung zum Regierungsentwurf für das AGB-Gesetz[2)] hervor.

---

1) Vgl. S. 92.

2) Vgl. Amtliche Begründung zum Entwurf der Bundesregierung für das AGB-Gesetz, BT-Drs. 7/3919.

In diesen beiden ersten Abschnitten wird nur dargestellt, wie das AGB-Gesetz nach geltendem Recht ausgelegt wird und welche Regelung ursprünglich in einem Gesetzesentwurf vorgesehen war.
Die juristische Frage, ob Prämienanpassungsklauseln mit dem AGB-Gesetz vereinbar sind, soll in dieser Arbeit nicht erörtert werden. Es geht vielmehr darum, auf Grund der aus dem Gesetz und dem Regierungsentwurf gewonnenen Prüfungsmaßstäbe Prämienanpassungsklauseln aus verbraucherpolitischer Sicht zu beurteilen. Dabei kommt es vor allem darauf an, wie durch Prämienanpassungsklauseln der Interessenausgleich und die Risikoverteilung zwischen Versicherer und Versicherungsnehmer beeinflußt werden.

A. Prüfungsmaßstäbe aus dem AGB-Gesetz und der amtlichen Begründung zum Gesetzentwurf der Bundesregierung

I. Prüfungsmaßstäbe aus dem AGB-Gesetz

Der Schutzzweck des AGB-Gesetzes geht aus der amtlichen Begründung zum Entwurf der Bundesregierung für das AGB-Gesetz hervor. Dort heißt es: "Aufgabe dieses Gesetzes muß es sein, die der Vertragsgestaltung vorgegebene Überlegenheit des AGB-Verwenders durch Schutzvorschriften zugunsten des AGB-Unterworfenen sachgerecht und vernünftig auszugleichen, ohne die Privatautonomie mehr als zur Erreichung dieses Ziels erforderlich einzuengen." [1] Da AGB einseitig vom wirtschaftlich stärkeren Vertragspartner aufgestellt und global ohne Aushandeln zum Vertragsinhalt werden, besteht die Gefahr, daß der Verwender bestrebt ist, die eigenen Interessen durchzusetzen und durch unangemessene Ausgestaltung der Bedingungen Vertragsrisiken ohne sachlichen Grund abzuwälzen. [2] Die Grenzen der Vertragsfreiheit müssen daher bei AGB wesentlich enger gezogen werden als bei Individualabreden. [3] Dem tragen zwei Verbotskataloge [4] Rechnung, in denen eine Vielzahl typischer AGB-Klauseln für unwirksam erklärt werden. Den Verbotskatalogen ist eine Generalklausel vorangestellt (§ 9 AGBG), die solche unbilligen AGB-Klauseln auffangen soll, die durch die Einzelverbote in den Katalogen nicht erfaßt werden.

---

1) Amtliche Begründung zum Regierungsentwurf, BT-Drs.7/3919, S. 13.

2) Vgl. Koch, Eckart, Stübing,Jürgen, Allgemeine Geschäftsbedingungen, Kommentar zur Regelung des Rechts der Allgemeinen Geschäftsbedingungen, Darmstadt 1977, Rdn. 15 zu § 9, S.41.

3) Vgl. Bilda, Klaus, Anpassungsklauseln in Verträgen, a.a.O., S. 25.

4) Vgl. §§ 10,11 AGBG.

Nach § 11 Nr. 1 AGBG sind Preisänderungsklauseln in kurzfristig abzuwickelnden Verträgen unwirksam.
Bei längerfristigen Schuldverhältnissen -das ergibt der Umkehrschluß- hat der Gesetzgeber ein anerkennenswertes Bedürfnis für die Anpassung von Entgelten zugebilligt.
Der rechtlichen Wirksamkeit von Preisänderungsklauseln in langfristigen Verträgen könnten jedoch durch die Generalklausel des § 9 AGBG [1] Grenzen gesetzt werden. Ob das Verbot unangemessener Benachteiligung des Versicherten verletzt wird, ist mit Rücksicht auf Treu und Glauben zu entscheiden. [2] Ein Interessenausgleich nach den Geboten von Treu und Glauben ist im Zweifel nicht anzunehmen bei Unvereinbarkeit mit wesentlichen Grundsätzen der gesetzlichen Regelung, von der abgewichen wird, oder bei Gefährdung des Vertragszwecks durch Einschränkung wesentlicher Rechte oder Pflichten, die sich aus der Natur des Vertrages ergeben. [3]
Kommt keiner der genannten Vermutungstatbestände des § 9 Abs.2 AGBG in Betracht, so fragt es sich, ob die Klausel den Vertragspartner aus anderen Gründen unangemessen benachteiligt. [4]

---

1) Vgl. zum Wortlaut von § 9 AGBG Fn 2 auf S. 71.

2) Das Verhältnis von "unangemessener Benachteiligung" und den "Geboten von Treu und Glauben" ist nicht ausreichend geklärt. Nach Ulmer durchdringen sich die beiden Tatbestandsmerkmale gegenseitig. Vgl. Ulmer, Peter, Brandner, Hans Erich, Hensen, Horst Dieter, AGB-Gesetz, Kommentar zur Regelung des Rechts des Allgemeinen Geschäftsbedingungen, Köln 1977, Rdn. 51 zu § 9, S. 170. Die Anhäufung unbestimmter ausfüllungsbedürftiger Rechtsbegriffe überläßt es der Rechtssprechung, Kriterien für einen angemessenen beiderseitigen Interessenausgleich aufzustellen. Vgl. Ulmer, Peter, Brandner,Hans Erich, Hensen, Horst Dieter, AGB-Kommentar, a.a.O., Rdn.20 zu § 9 .

3) Vgl. Dietlein, Max, Die Reform der AGB unter Berücksichtigung wettbewerblicher Aspekte, in: Wettbewerb in Recht und Praxis, 1975, S. 508.

4) Vgl. Burck, Gerd, AGB-Gesetz und Preisänderungsklauseln, in: Der Betrieb, 1978, S.1385ff.

Um herauszufinden, ob solche Gründe vorliegen, müssen die Interessen der Vertragsparteien beurteilt werden. [1] Beeinträchtigt die Klausel die Interessen des Kunden erheblich, ist eine Abwägung mit dem durch die Klausel gewahrten Interesse des Verwenders erforderlich. Bei der Wertung muß davon ausgegangen werden, daß bei Vertragsabschluß ein Gleichgewicht von Leistung und Gegenleistung erzielt wurde. Die einzelne Klausel ist dann daraufhin zu untersuchen, ob sie das Äquivalenzverhältnis stört und die Bilanz unausgeglichen macht. Die Inhaltskontrolle soll ausschließen, daß der Klauselverwender an gegenüber dem Vertragsschluß veränderten Verhältnissen "verdient" oder dem Kunden Leistungspflichten auferlegt, für die dieser kein Äquivalent erhält. Findet das Interesse schon Ausgleich im Vertrag selbst, ist eine unangemessene Benachteiligung im Regelfall nicht gegeben. Bleibt die Benachteiligung ohne Ausgleich, ist die Klausel in der Regel unangemessen. [2]

Neben einer Störung des Vertragsgleichgewichts zugunsten des AGB-Verwenders kann auch eine übermäßige Bindung der anderen Partei diese unangemessen benachteiligen. [3] Jede Partei darf die andere nur insoweit binden, als dies zur geordneten Abwicklung der wechselseitigen Leistungspflichten notwendig erscheint. Der Bindende müßte also ein berechtigtes Interesse haben.

Schließlich kann, um das Kriterium "unangemessene Benachteiligung" inhaltlich aufzufüllen, auf ein hypothetisches Verhandlungsergebnis abgestellt werden. [4] Es ist zu fragen,

---

1) Vgl. Ulmer, Peter, Hensen, Horst Dieter, Brandner, Hans-Erich, AGB-Kommentar, a.a.O., Rdn. 52 zu § 9, S.170.

2) Vgl. Koch, Eckart, Stübing, Jürgen, AGB-Kommentar, a.a.O., Rdn. 22 zu § 9, S. 155.

3) Vgl. ebenda, Rdn. 23 zu § 9, S. 155.

4) Vgl. ebenda, Rdn. 24 zu § 9, S. 155.

ob eine Klausel von den Parteien ausgehandelt worden wäre, wenn der Kunde ihre Tragweite erkannt hätte. Nur wenn ein hypothetisches Verhandlungsergebnis die zu prüfende Klausel enthalten könnte, wäre die Klausel angemessen.

II. Prüfungsmaßstäbe aus der amtlichen Begründung zum Entwurf der Bundesregierung für das AGB-Gesetz

In der amtlichen Begründung zum Regierungsentwurf werden für Preisänderungsklauseln bei Dauerschuldverhältnissen folgende Kriterien aufgeführt: [1]

a) Preiserhöhungen dürfen nur für den Fall einer Änderung der bei Vertragsschluß vorliegenden Verhältnisse vorgesehen werden.

b) Ihr Ausmaß muß in einem angemessenen Verhältnis zu der eingetretenen Änderung stehen.

c) Die maßgebenden Umstände für die Preiserhöhung sind nach Möglichkeit im voraus genau zu bezeichnen.

Einer willkürlichen Handhabung der Preisänderungsklauseln soll also vorgebeugt werden durch eine genaue Regelung von Rechtfertigungsgrund, Voraussetzung und Ausmaß von Preisänderungen.
Die amtliche Begründung verweist darüber hinaus darauf, daß es in vielen Fällen, insbesondere bei Dauerschuldverhältnissen, im Interesse des zahlungspflichtigen Vertragsteils geboten sein wird, diesem für den Fall der Erhöhung des Entgelts ein Kündigungsrecht einzuräumen. [2]
Von einer ausdrücklichen Regelung demgemäß, daß bei Verträgen mit längeren Laufzeiten eine Preisänderungsklausel nur bei gleichzeitiger Einräumung des Lösungsrechts zulässig sein soll, wurde dann im AGB-Gesetz abgesehen, weil es auf den Einzelfall ankomme und die Generalklausel des § 9 AGBG solche Fälle besser erfasse. [3]

---

1) Vgl. Amtliche Begründung zum Regierungsentwurf, BT-Drs. 7/3919,S. 28.

2) Vgl. ebenda, S. 28.

3) Vgl. Schlosser, Peter, Graba, Hans-Ulrich, AGB- Kommentar, Rdn. 33 zu § 11 Nr. 1.

B. Prüfung der Vereinbarkeit von Prämienanpassungsklauseln mit dem Verbraucherschutz

I. Risikoverteilung und Interessenausgleich in Verträgen mit Prämienanpassungsklausel

Um beurteilen zu können, ob Prämienanpassungsklauseln mit dem Verbraucherschutz vereinbar sind oder ob sie sich, gemessen an den oben dargestellten Prüfungsmaßstäben, zum Nachteil des Versicherungsnehmers auswirken, wird zunächst geprüft, wie in einem Vertrag mit Prämienanpassungsklausel die Risikosphären des Versicherers und des Versicherungsnehmers abzugrenzen sind. Die Versicherer unterscheiden bei dem von ihnen getragenen Risiko zwischen einem versicherungstechnisch kalkulierbaren Risikoteil und einem Teil, der nach ihren Worten "die Veränderung solcher Risikofaktoren" erfaßt, "deren Entwicklung nicht vorhersehbar ist und die sich daher einer Kalkulation entziehen." [1] Prämienanpassungsklauseln sollen dem Kommissionspapier zufolge "der gesamten Risikoentwicklung" [2] Rechnung tragen; vor allem aber jenem Risiko, das in der Kalkulation nicht berücksichtigt werden konnte. [3]

---

1) Vgl. Kommissionspapier, S.1. Die Versicherer vermeiden den in dieser Arbeit benutzten Begriff des Änderungsrisikos und betonen dagegen die Unterscheidung zwischen kalkulierbarem und nicht kalkulierbarem Risiko bezogen auf das gesamte versicherungstechnische Risiko.

2) Vgl. ebenda, S.2.

3) Demgegenüber kommt es nach Bilda bei Anpassungsklauseln nur darauf an, ob die Folgen eines Ereignisses bereits bei Vertragsschluß kalkulationsmäßig beachtet worden sind; nicht aber darauf, ob die Änderung vorhergesehen werden konnte. Vgl. Bilda, Klaus, Anpassungsklauseln in Verträgen, a.a.O., S. 51f.

Es fragt sich, ob dies zu einer nicht gerechtfertigten Verschiebung des Risikos zum Nachteil des Versicherungsnehmers führt.

Das BAV vertritt die Auffassung, daß durch Preisvorbehalte des Versicherers in Form von Prämienanpassungsklauseln dem Versicherungsnehmer ein Teil des Risikos, das er durch einen langfristigen Versicherungsvertrag abdecken will, zurückübertragen wird. [1)]

Dagegen wird nach Ansicht der Versicherer durch die Prämienanpassungsklausel in keinem Fall ein Risiko auf den Versicherungsnehmer überwälzt. Der Versicherer habe vielmehr das Risiko von Veränderungen des Schadenverlaufs im Rahmen seiner Versicherungsleistung voll zu tragen. Dem Leistungszuwachs auf der Seite des Versicherers müsse allerdings eine Anpassung der Gegenleistung entsprechen. [2)]

Die Argumentation der Versicherer kann jedoch kaum überzeugen. Es ist zwar richtig, daß der Versicherer an die vertraglich übernommene Gefahr gebunden ist und Leistungszuwächse in Kauf nehmen muß, wenn andere außerhalb seines Einflußbereiches liegende Umstände, wie beispielsweise Lohn- und Preisveränderungen, sich auf seine Leistung auswirken; durch Leistungsbeschränkung findet also keine Risikoüberwälzung statt.

Aber die Frage stellt sich, ob nicht der Versicherte, wenn er über eine Prämienerhöhung zusätzlich in Anspruch genommen wird, doch mit etwas belastet wird, das er mit Blick auf die langfristige Vertragsbindung ursprünglich nicht übernehmen wollte.

---

1) Vgl. Beschlußkammer-Entscheidung des BAV vom 16.August 78, in: Veröffentlichungen des Bundesaufsichtsamtes für das Versicherungs- und Bausparwesen, Nr. 12/1978, S. 306.

2) Vgl. Kommissionspapier, S. 7. Die Versicherer berufen sich also nicht auf die Meinung, daß der Schuldner ein für ihn erkennbares besonderes Risiko eingeht, wenn er die Höhe seiner Zahlungsverpflichtungen von einer Bezugsgröße abhängig macht, deren zukünftige Entwicklung sehr ungewiß ist, und daß er daher die Folge des von ihm übernommenen Risikos zu tragen habe. Vgl. hierzu allgemein Bilda, Klaus, Anpassungsklauseln in Verträgen, a.a.O., S. 38.

Wird unterstellt, daß er nur deshalb ein Interesse an einem mehrjährigen Vertrag hat, weil ihm eine feste Prämie als Entgelt für die Abdeckung seines Risikos garantiert wird, so berücksichtigt die Prämienanpassungsklausel Änderungen der Risikofaktoren einseitig im Interesse des Versicherers.
Dem Versicherer wird ermöglicht, die Prämieneinnahmen zu steigern und so eine Position nach Vertragsschluß zu erlangen, die er ohne die Prämienanpassungsklausel nicht einnehmen würde.

An dieser Stelle wird deutlich, daß die Frage der Risikoverteilung zwischen den Vertragspartnern nicht losgelöst von deren Interessen bei Vertragsschluß betrachtet werden kann.
Die Versicherer gehen von einer bestimmten Annahme über das Interesse des Versicherten aus. Sie unterstellen ihm, er brauche den Versicherungsschutz bei "seinem Versicherer", auch wenn er hierfür entsprechend der in die Bezugsgröße der Klausel eingehenden Risikoveränderungen mehr zahlen muß. Nach dieser Darstellung ist das Interesse des Versicherten an kontinuierlichem Versicherungsschutz vorrangig. [1)]
Um das langfristig angelegte Vertragsverhältnis aufrecht zu erhalten, sei der Versicherte auch bereit, den Ver-

---

1) Die Argumentation der Versicherer ist in diesem Punkt widersprüchlich. Einerseits wird das Interesse des Kunden an der Fortführung des Vertrags hervorgehoben, andererseits dient der Hinweis auf die Gefahr von Massenkündigungen dazu, eine Beschränkung des Kündigungsrechts zu fordern.

sicherer mit Hilfe der Prämienanpassungsklausel von der Garantie der festen Prämie zu befreien.
Eine solche Behauptung bedarf jedoch näherer Überprüfung. Kontinuierlicher Versicherungsschutz ist nicht notwendigerweise an langfristige Verträge gebunden, und die Verfallpolice ist nicht die einzige Alternative zum langfristigen Vertrag. Kurzfristige Verträge mit Verlängerungsklausel könnten ebensogut das Bedürfnis, ununterbrochen versichert zu sein, befriedigen, da der Versicherte sich nicht immer wieder um einen Neuabschluß kümmern müßte. [1)]

Auch Kostenvorteile langfristiger Verträge mit Prämienanpassungsklausel gegenüber kurzfristigen Verträgen mit automatischer Verlängerung, aber ohne Prämienanpassungsklausel [2)] fallen für den einzelnen Versicherungsnehmer nicht ins Gewicht. Der einzig überzeugende Vorteil von langfristigen Verträgen aus der Sicht des Versicherungsnehmers bleibt somit die Garantie der festen Prämie. Wenn der Versicherer diese Garantie für die gesamte Vertragsdauer nicht mehr geben kann, und eine Prämienanpassungsklausel fordert, um angeblich im Sinne des Versicherten das Angebot langfristiger Verträge aufrechtzuerhalten, würde die Interessenlage verkehrt.
Zu Recht weist das BAV darauf hin, daß sowohl die mehrjährige Vertragsdauer wegen der dadurch bedingten Bindung der Versicherungskundschaft an ein Unternehmen [3)] als auch der

---

1) Auch für den Versicherer würde sich in kurzfristigen Verträgen das Risiko, daß wegen Änderungen der Risikofaktoren die Beitragseinnahmen nicht zur Deckung der Schadenkosten ausreichen, vermindern.

2) Der Versicherer spart zwar Kosten für Änderungskündigungen, wenn er von einer Prämienanpassungsklausel ohne außerordentliches Kündigungsrecht Gebrauch machen kann. Aber in welchem Umfang er den Kostenvorteil an den Versicherungsnehmer weitergibt, ist nicht ersichtlich.

3) Veränderungen des Bestandes gehören zum Unternehmerrisiko. Vgl. Angerer, August, Beitragsänderungsklauseln..., a.a.O., S.689.

Änderungsvorbehalt in Form der Anpassungsklausel in erster Linie den Interessen der Versicherer diene, während in anderen Wirtschaftsbereichen Preisänderungsvorbehalte nur als Gegengewicht für die vom Vertragspartner gewünschte Vertragsdauer zugebilligt werden.[1] Die ablehnende Haltung der Versicherer gegenüber dem vom BAV angestrebten uneingeschränkten Kündigungsrecht zeigt, daß das Interesse an einer Vertragserhaltung einseitig beim Versicherer liegt. Das Interesse des Versicherungsnehmers zielt tendenziell eher darauf, die Möglichkeit zu einer Beendigung des Vertrages zu haben, wenn er nicht zu den alten Bedingungen fortgesetzt werden kann.[2]
In dem Maße, in dem die Versicherer ihre Kunden länger als notwendig an sich binden, setzen sie die eigenen Interessen zum Nachteil der Versicherungsnehmer durch. Einschränkungen in der Entschließungs- und Handlungsfreiheit der Versicherten können daher insoweit als Indiz für unangemessene Marktmacht[3] gewertet werden.
Hierfür spricht auch, daß im Industriegeschäft, wo die Verhandlungsstärke der Nachfrager im allgemeinen größer ist als im Massengeschäft, kurzfristige Verträge die Regel sind.

---

1) Vgl. Beschlußkammer-Entscheidung ..., a.a.O., S. 306.

2) Vgl. Suppes, Elisabeth, Kostenänderungsgesetz 1975 und § 9 ARB, in: Versicherungsrecht 1977, S. 398. Daß das Interesse des Versicherungsnehmers an der Vertragserhaltung nicht bei jeder Prämienerhöhung unterstellt werden darf, betont auch Matthöfer in seiner Rede. Vgl. Matthöfer-Rede, S. 18.

3) Hoppmann setzt "unangemessene Marktmacht" und "ein nicht ausreichendes Ausmaß von Wettbewerbsfreiheit bei den anderen Marktteilnehmern" gleich. Vgl. Hoppmann, Erich, Zum Problem einer wirtschaftspolitisch praktikablen Definition des Wettbewerbs, in: Grundlagen der Wettbewerbspolitik, hrsg. von Hans K. Schneider, Berlin 1968, S. 22.

Da also die auf einem Interessenausgleich bei Vertragsabschluß beruhende Risikoverteilung tendenziell zu Lasten des Versicherten verschoben wird, müssen dessen Interessen auf andere Weise geschützt werden, damit es erneut zu einem Interessenausgleich kommt. Um die Position der Nachfrager zu stärken, müßten zunächst diejenigen Beschränkungen der Handlungsfreiheit aufgehoben werden, die die Versicherungsnehmer daran hindern, auf Prämienerhöhungen zu reagieren. Zu diesem Zweck könnten die Versicherer den Versicherten ein außerordentliches Kündigungsrecht aus Anlaß einer Prämienerhöhung zugestehen.[1)]

---

1) Auch Sieg sieht ein solches Kündigungsrecht als Korrektiv für die Nichtberücksichtigung der Interessen der Versicherungsnehmer bei der Anpassung an. Der Anpassungsmaßstab werde lediglich auf der Seite des Versicherers gewonnen und berücksichtige nicht die individuellen Verhältnisse auf der Gegenseite. Vgl. Sieg, Karl, Rechtsgutachten ..., a.a.O., S. 6.

II. Schutz des Versicherungsnehmers durch ein uneingeschränktes außerordentliches Kündigungsrecht

Die Kündigungsregelung ist unter verbraucherpolitischem Aspekt der Dreh- und Angelpunkt für die Beurteilung von Prämienanpassungsklauseln. Nur durch die Möglichkeit, den Vertrag zu lösen,kann ein für den Versicherten unzumutbarer Eingriff in die Interessenlage und Risikoabgrenzung bei Vertragsschluß gewissermaßen wieder neutralisiert werden. Demgegenüber sind Publizitätsvorschriften und Bestimmungen über Technik und Anwendung der Klausel von geringerer Bedeutung. Sie können die zugrunde liegende Risikoverschiebung nur in bestimmten Grenzen halten, ohne dem Versicherungsnehmer die Möglichkeit zu bieten, ihr ganz auszuweichen.

Wann bei Dauerschuldverhältnissen ein Kündigungsrecht vereinbart werden muß, ist danach zu beurteilen, ob ohne ein solches die Prämienanpassungsklausel im Einzelfall als unangemessen zu beurteilen ist.
Vertreter des BAV haben in einem Gespräch darauf hingewiesen, daß die Angemessenheit der Regelung unter AGB-Gesichtspunkten jedenfalls dort nicht mehr als gegeben betrachtet werden könne, wo dem Versicherungsnehmer bei Vertragsschluß eine kaum überschaubare Mehrbelastung zugemutet wird oder diese das Ausmaß von Preissteigerungen im normalen Wirtschaftsleben erheblich übersteigt. Diese Wertung treffe auf Klauseln zu, die das Kündigungsrecht von einer Prämienerhöhung ab 100 Prozent abhängig machen oder überhaupt kein außerordentliches Kündigungsrecht bei Prämienanpassungen vorsehen.
Grundsätzlich -so das BAV- sei das Risiko eines nachträglichen einseitigen Eingriffs in das Verhältnis von Leistung

und Gegenleistung nur so lange tragbar, wie dem Versicherungsnehmer zugemutet werden könne, den Vertrag unter den veränderten Bedingungen fortzusetzen.

Nach dieser Auffassung ist also das Kriterium der Zumutbarkeit ausschlaggebend dafür, wann ein Versicherungsnehmer kündigen darf. [1)]
Auf den ersten Blick müßte das Kriterium der Zumutbarkeit eigentlich auf die Höhe der Prämiensteigerung und die individuellen Verhältnisse des einzelnen Versicherungsnehmers abstellen. Das Kündigungsrecht enthielte dann eine Art Sozialklausel, etwa dergestalt, daß in Abhängigkeit vom Einkommen zulässige Höchstbeträge für Prämienerhöhungen festzulegen wären, die im Falle der Überschreitung zur Kündigung berechtigen. Aber die Anknüpfung an die Belastbarkeit gemäß individuellem Einkommen ließe sich mit den Prinzipien einer privatwirtschaftlich organisierten Versicherungswirtschaft wohl kaum vereinbaren.
Wenn das Kündigungsrecht also nicht von subjektiven Merkmalen des Versicherten abhängig sein kann, muß eine grundsätzliche,an objektive Merkmale anknüpfende Regelung gefunden werden. Ein außerordentliches Kündigungsrecht könnte ausgeschlossen sein oder nur ab einem bestimmten Prämienerhöhungssatz oder uneingeschränkt gelten.

---

1) Auch Bilda stellt auf die Zumutbarkeit ab. Der Automatismus der Vertragsanpassung sei zu durchbrechen, wenn die Steigerungen der Bezugsgröße die vertragliche Geldleistung derart veränderten, daß es dem Schuldner nach dem Grundsatz von Treu und Glauben nicht mehr zumutbar sei, eine solche Leistung zu erbringen. Vgl. Bilda, Klaus, Anpassungsklauseln in Verträgen,a.a.O., S. 38.

Die Versicherer wollen dem Versicherten ein Kündigungsrecht nur ab einer bestimmten Beitragserhöhungsschwelle zubilligen. Auch Sieg geht in seinem Rechtsgutachten für den Gesamtverband der Deutschen Versicherungswirtschaft davon aus, daß die Klausel der Rechtsschutzversicherer mit eingeschränktem Kündigungsrecht sich nicht entgegen Treu und Glauben zum Nachteil des Versicherungsnehmers auswirke. [1]

Einige der von ihm zur Begründung angeführten Argumente sollen auf ihre Stichhaltigkeit hin überprüft werden. Sieg verweist darauf, daß die Prämie für den Versicherungsnehmer nur ein relativ geringer Ausgabeposten sei. [2] Es spricht in der Tat einiges dafür, daß ein Mehrbetrag von 10-20 DM im Jahr bei 5-10prozentiger Erhöhung die Mehrzahl der Versicherungsnehmer nicht sonderlich belastet, dies um so weniger, je dringlicher der Versicherungsbedarf von ihnen eingeschätzt wird. Während man den Versicherern nicht ohne weiteres zustimmen kann, wenn sie eine 20prozentige Steigerung der Prämie als "Bagatellgrenze" bezeichnen [3], erscheint eine Beschränkung des Kündigungsrechts auf eine Erhöhung um etwa 5 Prozent zunächst einmal einleuchtend. [4]

Es ist nicht notwendig -so ließe sich dies begründen- dem Versicherungsnehmer bei jeder Erhöhung die Möglichkeit zu

---

1) Vgl. Sieg,Karl, Rechtsgutachten ..., a.a.O., S. 11 ff.

2) Vgl. ebenda, S. 14. Dies wird auch in bezug auf die Allgemeine Haftpflichtversicherung behauptet. Vgl. Surminski, Arno, Rechtsschutzversicherung ohne Prämienanpassungsklausel, in: Zeitschrift für Versicherungswesen, 1/1979, S.130.

3) Vgl. Bäumer, Arno, Differenzierte Entwicklungstrends in der Versicherungswirtschaft, in: Versicherungswirtschaft 23/1977, S. 1478.

4) Es müßte allerdings der Gefahr vorgebeugt werden, daß durch mehrmalige Prämienerhöhungen, die knapp unter dem Schwellenwert liegen, die Kündigungsregelung unterlaufen wird. Dies könnte geschehen, indem man zusätzlich die kumulative Prämienanpassung über einen mehrjährigen Zeitraum beschränkt.

geben, sich vom Vertrag zu lösen. Die Prämienanpassungsklausel könnte ihm sonst nur als Vorwand dienen, während das eigentliche Kündigungsmotiv ein völlig anderes ist. [1] Grundsätzlich muß auch dem Versicherungsnehmer ein Mindestmaß an Vertragstreue abverlangt werden. [2] Um hier zumindest ein Zeichen zu setzen, daß eine Kündigung nur aus triftigem Grund ausgesprochen werden sollte, wäre eine geringfügige Kündigungsschwelle durchaus zu erwägen.

Ob ein solches eingebautes Hemmnis allerdings seinen Zweck erfüllt, muß bezweifelt werden. Prämienanpassungen auf Grund einer entsprechenden Klausel werden den prozentualen Schwellenwert -würde er relativ niedrig angesetzt- in der Regel erreichen, so daß die Versicherungsnehmer auch von einem geringfügig eingeschränkten Kündigungsrecht nahezu immer Gebrauch machen könnten, wenn sie wollten. Darum geben sich die Versicherer auch nicht mit einer Kündigungsschwelle von 5 Prozent zufrieden, sondern fordern eine Grenze von 20 Prozent Beitragserhöhung. Die Normierung der 20-Prozent-Grenze sei im Massengeschäft notwendig, da nicht jede Erhöhung der Prämie unbillig sei, heißt es im Rechtsgutachten von Sieg. [3]

Damit wird indirekt eingeräumt, daß im Einzelfall wesent-

---

1) Zum Beispiel könnte der Versicherungsnehmer auch zu der Ansicht gekommen sein, daß er eine Rechtsschutzversicherung im Grunde genommen nicht brauche, oder er möchte aus irgend welchen Gründen seinen Vertrag auf einen anderen Versicherer umstellen. Allerdings können auch andere Kündigungsgründe -etwa die Kündigung im Schadenfall- zu diesem Zweck wahrgenommen werden. Aus verbraucherpolitischer Sicht wäre auch nichts dagegen einzuwenden.

2) Dabei ist allerdings zu bedenken, daß der Versicherungsnehmer oft gar nicht die freie Wahl zwischen lang- und kurzfristigen Verträgen hat und folglich auch nicht entscheiden kann, wie lange er sich an einen Versicherer bindet.

3) Vgl. Sieg, Karl, Rechtsgutachten..., a.a.O., S. 16.

liche Belastungen für den Versicherungsnehmer auch bei einer niedrigeren Grenze denkbar sind.
Trotzdem bestehen die Versicherer auf der Notwendigkeit der Grenzziehung, aber nicht aus dem von ihnen vorgegebenen Grund, daß ein eingeschränktes Kündigungsrecht für die Versicherungsnehmer von Vorteil sei. Dahinter steht vielmehr offenbar die Überlegung, daß ohne eine allgemeine Grenze für das außerordentliche Kündigungsrecht die Prämienanpassungsklausel für die Versicherer ihren Wert verlieren würde. Wenn langfristige Verträge mit Prämienanpassungsklauseln überwiegend im Interesse der Bestandserhaltung des Versicherers liegen, würde ein uneingeschränktes außerordentliches Kündigungsrecht den Vorteil, der durch die Prämienanpassungsklausel geschaffen wurde, wieder zunichte machen und die Bestände der Gefahr der Auflösung aussetzen. Für die Versicherer kommt es darauf an, den Freiraum, den die Prämienanpassungsklausel schafft, voll ausnutzen zu können, ohne Reaktionen der Versicherten befürchten zu müssen.
Der Verdacht, daß Interessen der Versicherten nur vorgeschoben werden, um den Versicherern Vorteile zu sichern, drängt sich auch bei einem anderen Argument aus dem Gutachten von Sieg auf.
Sieg hebt hervor, daß ein uneingeschränktes Kündigungsrecht die Gefahrengemeinschaft der Versicherten aufzulösen drohe [1], da der Versicherer bei jeder auch nur geringfügigen Erhöhung um seinen Bestand bangen müßte. Damit stellt Sieg auf den Grundsatz der Gefahrengemeinschaft ab, wonach das Individualinteresse bei einem Konflikt hinter die Interessen der Versichertengemeinschaft zurückzutreten hat.
Auch das BAV mißt dem Interesse der Versichertengemeinschaft überragende Bedeutung bei. Nach Auffassung des Amtes geht das Interesse der Versichertengemeinschaft im Falle von Prämienanpassungsklauseln jedoch lediglich dahin,"eine

---

1) Vgl. Sieg, Karl, Rechtsgutachten..., a.a.O., S.12.

laufende Subventionierung bestimmter Versicherungsarten oder Abrechnungsverbände zu vermeiden, nicht aber (dem Versicherer - der Verf.) den Bestand an Risiken zu erhalten."
Demnach kann es dem übergeordneten Interesse des Kollektivs entsprechen, die Prämien an die gestiegenen Schadenkosten anzupassen; es ist aber nicht erforderlich, den einzelnen Versicherungsnehmer zu zwingen, bei dem die Prämie anhebenden Versicherer zu bleiben.
Prämienanpassungsklauseln müßten folglich nicht im Interesse der Versichertengemeinschaft ein Kündigungsrecht des Versicherungsnehmers schlechthin ausschließen oder von dem Ausmaß der Prämienerhöhung abhängig machen. Die Frage, ab welchem Punkt die Anhebung der Prämie für den Versicherungsnehmer unzumutbar würde, sollte daher weder von der Versicherungswirtschaft noch vom BAV entschieden werden, sondern von jedem einzelnen Versicherten, der von einer Prämienerhöhung betroffen wird.

Überdies ist keineswegs sicher, daß die Kunden von einem uneingeschränkten Kündigungsrecht übermäßig Gebrauch machen würden. Die Beharrungstendenz der Kunden im Massengeschäft spricht eher dagegen.[1)]
Um diese Verhaltensannahme empirisch zu überprüfen, müßte die Zahl der Kündigungen aus Anlaß einer Prämienerhöhung erfaßt werden. Grundsätzlich bieten sich zwei Möglichkeiten an. Die Daten könnten entweder bei den Versicherern erhoben oder auf Grund einer Repräsentativumfrage unter den Versicherungsnehmern gewonnen werden.

---

1) Vgl. S. 45.

Die Versicherer könnten nach ihrem Anteil an den insgesamt in einer Sparte abgeschlossenen Versicherungsverträgen bzw. den daraus erzielten Bruttobeitragseinnahmen ausgewählt werden, wobei nicht nur die Unternehmen mit dem jeweils größten Marktanteil Berücksichtigung finden sollten. Die befragten Versicherungsunternehmen müßten den Anpassungsprozentsatz und die Zahl der daraufhin erfolgten Kündigungen angeben.

Zusätzlich wäre der Durchschnittswert für die Prämienerhöhung in absoluten Beträgen zu berechnen, der allerdings nur dann Aussagekraft hätte, wenn die Werte für die Beitragserhöhung nicht zu stark streuten.

Fraglich ist allerdings, ob diese Daten ausreichen, um das Kündigungsverhalten der Versicherungsnehmer zu erforschen. Es fehlen Informationen über personenbezogene Merkmale der Versicherten -wie zum Beispiel Alter, Berufs- und Bildungsstand und Einkommen- so daß es naheliegt, die Versicherten selbst zu befragen.

Die Stichprobe aus der Gesamtheit der Versicherten müßte repräsentativ sein, das heißt, es müßte beispielsweise ausgeschlossen werden, daß unter den Befragten die Kunden eines bestimmten Versicherungsunternehmens oder Angehörige einer bestimmten Einkommensgrößenklasse überdurchschnittlich vertreten sind.

Die ausgewählten Versicherungsnehmer müßten die genannten personenbezogenen Merkmale angeben. Außerdem wären sie zu befragen, in welchen Versicherungsarten und mit welchen Versicherungsunternehmen sie Verträge mit Prämienanpassungsklauseln abgeschlossen haben, wie hoch die Prämienanpassungen in den einzelnen Versicherungsarten waren und ob sie daraufhin ihre Verträge gekündigt haben.

Die Zahl der Kündigungsfälle müßte dann bestimmten Merkmalen der Versicherten [1] oder bestimmten Beträgen der Prämienerhöhung zugeordnet werden. Aus Korrelationsrechnungen ließen sich Schlüsse ziehen auf das Kündigungsverhalten der Versicherten. Beispielsweise würde deutlich, wo etwa die Toleranzschwelle der Beitragserhöhung liegt, bis zu deren Erreichung die Versicherten in der Regel noch von einer Kündigung absehen. Auf diese Weise ließe sich die Beharrungstendenz der Versicherten im Massengeschäft empirisch überprüfen. Interessant wäre es auch, in Erfahrung zu bringen, ob der "Schwellenwert der Fühlbarkeit" vom Einkommen oder anderen Merkmalen des Versicherten abhängig ist. Dazu müßten die Daten über die Zahl der Kündigungsfälle und die Prämienerhöhungen für bestimmte Einkommensgrößenklassen oder andere Merkmalsgruppen zusammengeführt werden. Für die Prämienerhöhung in den einzelnen Gruppen ließen sich jeweils nur Durchschnittswerte berechnen. Die Repräsentativumfrage unter den Versicherten wäre zwar aufwendiger als eine Befragung der Versicherer, dafür aber besser geeignet, die These der Versicherer zu überprüfen, daß bei einem uneingeschränkten Kündigungsrecht schon geringfügige Prämienänderungen eine erhebliche Abwanderung von Kunden auslösen.
Allerdings könnten bei diesem Verfahren die Daten nur zeitpunktbezogen erhoben werden, während sich die Befragung der Versicherer zu einer laufenden Berichterstattung ausbauen ließe. Es wäre daher zu erwägen, beide Erhebungsmethoden zu kombinieren.

Selbst wenn im Zuge der Entwicklung eines kritischen Verbraucherbewußtseins eine zunehmende Fluktuation in den Beständen der Versicherer zu verzeichnen wäre, würde dies nur bewirken, daß der Versicherer sich aktiv um seine Kunden bemühen muß, wenn er seinen Bestand erhalten will. Auch wenn der Kunde keinen Einfluß auf die Ausgestaltung der

---

1) Beispielsweise käme eine Einteilung nach Einkommensgrößenklassen, Altersgruppen und so weiter in Betracht.

Klausel in den AVB hat, so gibt ihm doch ein uneingeschränktes Kündigungsrecht Gelegenheit, seinen Widerspruch gegen die Anwendung der Klausel auszudrücken, indem er zu einem anderen Versicherer abwandert. Damit der Versicherungsnehmer die Kündigungsmöglichkeit auch wahrnehmen kann, müßte der Versicherer verpflichtet sein, ihn bei der Unterrichtung über die Prämienanpassung ausdrücklich auf das Kündigungsrecht hinzuweisen. Außerdem wären die Fristen so zu bemessen, daß dem Versicherungsnehmer genügend Zeit bleibt, sich die Kündigung zu überlegen und gegebenfalls einen Versicherungsvertrag mit einem anderen Versicherer anzubahnen.

Es fragt sich allerdings, ob ein außerordentliches Kündigungsrecht allen Versicherungsnehmern gewährt werden muß oder ob ein unterschiedlicher Grad an Schutzbedürftigkeit eine differenzierende Behandlung von Kaufleuten und Nichtkaufleuten rechtfertigt. [1] Mitunter wird die Meinung vertreten, Kaufleute als sachkundige Nachfrager wüßten ihre Interessen selbst zu wahren oder würden durch Vermittler beraten. Sie bräuchten keinen Schutz hinsichtlich der ihnen eingeräumten Bedingungen und Prämien. [2] Unterschiede in der zur Zeit geltenden Kündigungsregelung

---

1) Nach dem AGB-Gesetz ist eine Unterscheidung zwischen Kaufleuten und Nichtkaufleuten notwendig. Die Verbotskataloge der §§ 10 und 11 AGBG finden bei einer Verwendung von AVB gegenüber Kaufleuten keine Anwendung. Dafür unterliegen solche AVB aber der Generalklausel des § 9 AGBG.

2) Vgl. Kommission der Europäischen Gemeinschaften, Errichtung des Gemeinsamen Marktes für Schadensversicherungen, Arbeitsdokument für die Arbeitsgruppe Direktversicherungen: Aufsichtsrecht, Oktober 1971, in: Zeitschrift für die gesamte Versicherungswissenschaft, 1972,S.688ff. Eine zwischen Kaufleuten und Nichtkaufleuten unterscheidende Regelung findet man auch in Schutzvorschriften anderer Bereiche wie etwa in § 247 BGB.

zeigen sich am deutlichsten in der Haftpflichtversicherung. Während bei langfristigen Verträgen im Massengeschäft die Prämienanpassungsklausel ein außerordentliches Kündigungsrecht vorsieht, wird im Industriegeschäft häufig vereinbart, daß die Folgejahresprämie sich im Rahmen des Anstiegs von Umsatz- und Lohnsumme erhöht. Der betreffende Versicherungsnehmer hat hier kein außerordentliches Kündigungsrecht. Die Ungleichbehandlung der beiden Gruppen von Versicherungsnehmern hinsichtlich des Kündigungsrechts ließe sich damit rechtfertigen, daß eine Erhöhung der genannten Summen auch zu einer Ausweitung des vom Versicherer zu tragenden Risikos führt, während sich die Prämienangleichung gemäß der Anpassungsklausel lediglich nach der allgemeinen Schadenentwicklung der Versicherer in der Allgemeinen Haftpflichtversicherung richtet, auf die der einzelne Versicherungsnehmer keinen Einfluß hat.
Trotzdem mehren sich in letzter Zeit die Stimmen, die im Sinne der Gleichberechtigung der Vertragspartner ein Kündigungsrecht nach einer Prämienanpassung auch für Kaufleute wenn nicht für unbedingt erforderlich, so doch für wünschenswert halten. [1)]

Im Interesse der Gleichbehandlung der Versicherten aller Unternehmensformen bietet es sich ferner an, auch in die Satzung von Versicherungsvereinen auf Gegenseitigkeit(VVaG) ein Kündigungsrecht aufzunehmen; denn Prämienerhöhungen können auf Grund eines Satzungsvorbehalts bei Versicherungsvereinen auf Gegenseitigkeit (VVaG) für den Versicherungsnehmer ebenfalls zu einer unzumutbaren Belastung führen.

---

1) Vgl. Angerer, August, Beitragsänderungsklauseln..., a.a.O., S. 689.

Im übrigen ist zu überlegen, ob nicht analog zum Kündigungsrecht in Prämienanpassungsklauseln ein Widerspruchsrecht in Summenanpassungsklauseln eingeführt werden sollte. Zwar akzeptiert der Versicherte, wenn er die Summenanpassungsklausel mit dem Versicherer vereinbart, prinzipiell die Veränderung der Versicherungssumme und der Prämie. Das heißt aber nicht, daß er mit jeder Veränderung einverstanden sein müßte. [1] Der Versicherte hat daher ein schutzwürdiges Interesse daran, auf die Summenanpassung ganz oder für einen bestimmten Zeitraum verzichten zu können. [2]

---

1) Auch das BAV hält ein Widerspruchsrecht in Summenanpassungsklauseln für angemessen.

2) Besondere rechtliche Bedenken erheben sich bei einer Änderung der AVB für bestehende Verträge. Vgl. Angerer, August, Beitragsänderungsklauseln..., a.a.O., S. 690, da hier anders als bei der Einführung der Klausel für das Neugeschäft das Einverständnis des Versicherungsnehmers bei Vertragsschluß fehlt. Nach Schmidt handelt es sich um ein Problem der intertemporalen Gleichbehandlung. Die Folgen der Entwicklung von "Trendfaktoren höherer Ordnung" könnten nicht nur vom Neugeschäft getragen werden, sondern müßten gleichmäßig auf alle Versicherten verteilt werden ohne Rücksicht auf die zufälligen Daten des Beginns ihrer Versicherungsverträge. Vgl. Schmidt, Reimer, Veränderungen des Versicherten Risikos..., a.a.O., S. 461.

C. Zusammenfassende Würdigung

Grundsätzlich ist eine Prämienanpassungsklausel vom Standpunkt des Verbraucherschutzes aus betrachtet bedenklich. Der Interessenausgleich von Versicherern und Versicherungsnehmern bei langfristigen Verträgen verändert sich durch die Prämienanpassungsklausel tendenziell zugunsten der Versicherer. Während die Garantie der stabilen Prämie über eine längere Vertragsdauer für den Versicherungsnehmer entfällt und der Vorteil des ununterbrochenen Versicherungsschutzes auch auf andere Weise erzielt werden könnte, erlaubt die Prämienanpassungsklausel dem Versicherer, den Kunden möglichst lange in seinem Bestand zu halten und Leistungszuwächse auf Grund veränderter Risikofaktoren über Prämienanhebungen in laufenden Verträgen finanziell abzudecken.
Zwar hat der Versicherungsnehmer dem Versicherer im voraus die Ermächtigung erteilt, die Vertragsleistung des Versicherungsnehmers abzuändern, weil die Klausel in den AVB zum Vertragsinhalt gehört[1], aber eine Regelung, die dem Versicherer bei der künftigen Prämiengestaltung völlig freie Hand läßt, kann kaum vertretbar sein. Eine angreifbar einseitige Handhabung durch den Versicherer muß verhindert werden. Die Berechtigung zur Prämienanpassung ist an objektive Bezugsgrößen zu binden, die im voraus genau bezeichnet werden müssen.[2]

Noch mehr als auf die genaue Bezeichnung von Anpassungsmaßstab und Verfahrensregelung kommt es unter verbraucherpolitischem Gesichtspunkt auf das außerordentliche Kündigungsrecht für den Versicherungsnehmer an. Das Kündigungsrecht wird mitunter als "Korrelat für das Fehlen

---

1) Vgl. Lipperheide, Manfred, Ein Fortschritt mit Fehlern: Zur Frage der Summenanpassungsklausel..., a.a.O., S.153.

2) Vgl. S. 151.

der Berücksichtigung des Schuldnerinteresses in Prämienanpassungsklauseln" bezeichnet. [1] Der Versicherungsnehmer sollte sich als Ausgleich für das einseitig ausübbare Prämienerhöhungsrecht des Versicherers bei jeder Prämiensteigerung von dem Vertrag lösen können. [2] Bei uneingeschränkt geltendem außerordentlichen Kündigungsrecht wären Massenkündigungen wegen der Starrheitsmomente im Massengeschäft nicht zu erwarten. Eine Beitragserhöhungsschwelle ließe sich daher kaum rechtfertigen. Gerade in der Forderung nach einem uneingeschränkten außerordentlichen Kündigungsrecht zeigt sich, wie wettbewerbs- und verbraucherpolitische Ziele zusammenfließen. Je weniger der Wettbewerb im Massengeschäft seine Wirkung entfaltet, um so wichtiger sind verbraucherpolitische Maßnahmen, die die Stellung des Nachfragers stärken und langfristig wiederum die Wettbewerbsintensität erhöhen.

---

1) Sieg, Karl, Rechtsgutachten..., a.a.O., S.7.

2) Nach § 27 Versicherungsvertragsgesetz ist der Versicherer berechtigt, im Falle einer Gefahrerhöhung nach Abschluß des Vertrages das Versicherungsverhältnis zu kündigen. Sehen die AVB statt einer Kündigung eine Prämienanpassung vor, kann das als bedenklich angesehen werden. Der Versicherungsnehmer wird der Entscheidung beraubt, ob er den Vertrag zu erhöhten Prämien fortsetzen will, falls ihm nicht seinerseits ein Kündigungsrecht eingeräumt wird. Vgl. Prölss, Erich Robert, Versicherungsvertragsgesetz, Kommentar, 21. Auflage, München 1977, Anmerkung 3 zu § 27.

Sechstes Kapitel

Prämienanpassungsklauseln und Preisniveaustabilität

Die Stabilität des Preisniveaus ist eines der in § 1 des " Gesetzes zur Förderung der Stabilität und des Wachstums der Wirtschaft" genannten wirtschaftspolitischen Ziele.Preisniveaustabilität bedeutet Erhaltung des Geldwertes und somit der Funktionsfähigkeit des Geldes als Wertmaßstab, Tausch- und Wertaufbewahrungsmittel. [1)]
Der zweimalige Verfall der deutschen Währung innerhalb von nur fünfundzwanzig Jahren hat dazu geführt, daß in der Bundesrepublik Deutschland im Vergleich zu anderen Ländern der Geldwertstabilität besondere Beachtung geschenkt wird.Auch in Zeiten relativ geringen Preisanstiegs stoßen daher vertragliche Vereinbarungen, denen inflationsfördernde Wirkungen nachgesagt werden, wegen der damit verbundenen verteilungs-, beschäftigungs- und wachstumspolitischen Folgen auf große Bedenken in Politik und Öffentlichkeit.

Die Frage, ob durch Prämienanpassungsklauseln inflationäre Prozesse eingeleitet oder beschleunigt werden können, ist Gegenstand der folgenden Betrachtung. Es wird untersucht, inwieweit Prämienanpassungsklauseln wie Wertsicherungs- oder Indexklauseln zu beurteilen sind. Dies ist zunächst einmal für die rechtliche Wirksamkeit von Prämienanpassungsklauseln von Bedeutung. Wenn die Klauseln unter währungsrechtlichem Aspekt behandelt werden, ist damit keine juristische Abhandlung beabsichtigt; vielmehr kommt in der Abgrenzung der genehmigungs-

---

1) Vgl. Meyers Handbuch über die Wirtschaft, 2. Aufl., Mannheim/ Wien/ Zürich 1970, S.805 .

fähigen von den nicht genehmigungsfähigen Klauseln zum Ausdruck, wie die Bundesbank diese stabilitätspolitisch beurteilt. Darüber hinaus wird erörtert, ob sich die Argumente für und wider eine erhöhte Inflationsgefahr durch Indexklauseln auch auf Prämienanpassungsklauseln übertragen lassen und welche Schlüsse man daraus auf die Klauselwirkungen ziehen kann.

A. Die Beurteilung von Prämienanpassungsklauseln als Wertsicherungsklauseln nach § 3 des Währungsgesetzes

I. Die Beurteilung der Genehmigungsbedürftigkeit von Prämienanpassungsklauseln

§ 3 Währungsgesetz (WährG)[1] lautet:

> "Geldschulden dürfen nur mit Genehmigung der für die Erteilung von Devisengenehmigungen zuständigen Stelle in einer anderen Währung als in Deutscher Mark eingegangen werden. Das gleiche gilt für Geldschulden, deren Betrag in Deutscher Mark durch den Kurs einer solchen anderen Währung oder durch den Preis oder eine Menge von Feingold oder von anderen Gütern oder Leistungen bestimmt werden soll."

Die Vorschrift will dem Prinzip des Nominalismus, wonach bei Geldschulden der Nennwert maßgeblich ist, Nachdruck verleihen.[2] Sie eröffnet der Deutschen Bundesbank die Möglichkeit, die Genehmigung von Wertsicherungsvereinbarungen zu versagen, um dadurch einer inflatorischen Entwicklung entgegenzuwirken.

---

1) Abgedruckt in: Schönfelder, Deutsche Gesetze, Fußnote zu § 224 BGB.

2) Nach Mittelbach sind Geldschulden "auch heute noch Geldsummenschulden". Den Begriff der Geldsummenschuld grenzt er von dem der Geldwertschuld ab. Vgl. Mittelbach, Rolf, Wertsicherungsklauseln in Zivil- und Steuerrecht, 2. Aufl., Ludwigshafen 1972, S. 26 und S. 41.

Ein Überblick über die bisherige Genehmigungspraxis der Bundesbank zeigt, daß Prämienanpassungsklauseln je nach ihrer Ausgestaltung entweder nicht unter § 3 WährG fallen - in diesen Fällen wurde ein Negativattest erteilt - oder von der Bundesbank genehmigt wurden. Nach Auskunft der Bundesbank sind von 1976 - 1978 etwa hundert Genehmigungen pro Jahr für Klauseln in Versicherungsverträgen erteilt worden. [1] Hierbei ist zu beachten, daß es sich durchweg um Sammelgenehmigungen für Klauseln handelt,die in einer nicht bekannten Vielzahl von Einzelverträgen Verwendung finden. Für die Verbreitung von Wertsicherungsklauseln in Versicherungsverträgen ist diese Angabe auch deshalb nur beschränkt aussagefähig, weil nicht in allen Fällen für genehmigungsbedürftige Klauseln Genehmigungen beantragt werden.

In den einzelnen Versicherungszweigen hat die Bundesbank zur Frage nach der Genehmigungsbedürftigkeit wie folgt Stellung genommen:

In der Allgemeinen Haftpflichtversicherung hat die währungsrechtliche Überprüfung der Prämienanpassungsklausel zu einem Negativattest geführt. Zur Begründung wurde angegeben, die Klausel gehöre nicht zu den genehmigungsbedürftigen Wertsicherungsklauseln, weil der Anpassungsmaßstab "Durchschnitt der Schadenzahlungen" kein Wertmesser im Sinne von § 3 WährG sei.

Die Summenanpassungsklausel in der Hausratversicherung wird ebenfalls nach Meinung der Bundesbank nicht von § 3 WährG erfaßt. Es fehle der im Gesetz vorausgesetzte Automatismus der

---

1) Ergänzend wurde mitgeteilt, daß von den insgesamt erteilten Genehmigungen durchschnittlich 5/6 auf Klauseln aus Grundstückskauf- , Miet- und Pacht- sowie auf Erbbaurechtsverträge entfallen. Unter den am häufigsten verwendeten Wertmessern hat bei den genehmigten Klauseln der Preisindex für die Lebenshaltung überragende Bedeutung.

Anpassung, da es dem Versicherungsnehmer möglich sei, auf eine Summenerhöhung und die damit verbundene Prämienanpassung zu verzichten. [1]

Als Beispiel für eine genehmigungsbedürftige Wertsicherungsvereinbarung wurde von der Bundesbank auf die Anpassungsklausel in der Maschinenversicherung verwiesen. In dem Anpassungsmaßstab für die Prämie werden Preisbewegungen zu 30% berücksichtigt, während Lohnveränderungen mit 70% eingehen. Zur Berechnung werden die vom Statistischen Bundesamt veröffentlichten Indices der Erzeugerpreise industrieller Produkte, Gruppe Investitionsgüter, und der Index der durchschnittlichen Bruttostundenverdienste der Arbeiter, Gruppe Investitionsgüterindustrie, benutzt. Es handelt sich hier um eine Kostenelementeklausel, auf Grund derer sich der Preis eines Gutes oder einer Leistung anteilig im gleichen Maße wie die Preise einiger (der wichtigsten) Kostenelemente dieses Gutes oder dieser Leistung ändern soll. [2] Die Auffassung der Bundesbank, daß Kostenelementeklauseln der Genehmigung bedürfen, wird von der im Schrifttum überwiegend vertretenen Meinung nicht geteilt. [3]

---

1) In der Gleitenden Neuwertversicherung von Gebäuden wurde von den Versicherern kein Antrag auf Genehmigung gestellt. Nach Ansicht der Bundesbank wäre eine Genehmigung allerdings möglich gewesen. In der Krankenversicherung hat die Bundesbank nach eigenen Angaben auf den Genehmigungsantrag eines Versicherers erklärt, daß unter den Gesichtspunkten des § 3 Satz 2 WährG Bedenken gegen die Verwendung der Klausel nicht erhoben würden.

2) Vgl. Bilda, Klaus, Anpassungsklauseln in Verträgen, Berlin 1970, S.27.

3) Vgl. Dürkes, Werner, Wertsicherungsklauseln, 8.Aufl., Heidelberg 1972, Randnummer D 50, S.152. Der Behauptung von Dürkes auch der BGH halte Kostenelementeklauseln für genehmigungsfrei, wird allerdings widersprochen. Vgl. Willms, Friedrich Karl und Wahlig, Bertold, Zur Genehmigungsbedürftigkeit von Wertsicherungsvereinbarungen nach § 3 WährG und zur Neufassung der Genehmigungsgrundsätze der Deutschen Bundesbank, in: Der Betriebsberater, Heft 20, 1978, S.975 .

Für die Zuordnung von Prämienanpassungsklauseln zu den genehmigungspflichtigen Wertsicherungsklauseln nach § 3 Satz 2 WährG gilt aus der Sicht der Bundesbank folgendes:

Genehmigungsbedürftig sind Klauseln, wenn

(1) der Anpassungsmaßstab auf den Preis oder eine Menge anderer Güter oder Leistungen Bezug nimmt,

(2) die Verfahrensregelung einen Automatismus aufweist oder den Versicherungsunternehmen ein Anpassungsrecht gewährt, ohne dem Versicherungsnehmer das Recht einzuräumen, einer Erhöhung zu widersprechen und den Vertrag zu den letztgültigen Bedingungen weiter laufen zu lassen,

(3) der Wirkungsmechanismus der Klausel nach dem Gesetz kontrolliert werden soll. § 3 WährG wendet sich nicht nur gegen Vereinbarungen zum Ausgleich von Kaufkraftänderungen, sondern allgemein gegen Klauseln, die Preissteigerungen auf Einzelgebieten oder in der Gesamtwirtschaft auf eine Vielzahl bereits entstandener Geldforderungen übertragen.[1] Auf das Motiv für die Vereinbarung einer Klausel kommt es bei der Anwendung des § 3 nicht an.

Ergänzend ließe sich hinzufügen, daß Klauseln im allgemeinen genehmigungsbedürftig sind, wenn sie ein Anpassungsrecht einräumen, ohne die Ausübung dieses Rechts von der Berücksichtigung und Abwägung aller Umstände abhängig zu machen[2]; der Spielraum bei der Neufestsetzung der Prämie läßt in diesem Falle keine Verhandlungen mit dem Vertragspartner zu, in denen dieser entscheidenden Einfluß auf die Anpassung nehmen kann.

Die Versicherer dagegen behaupten, daß Anpassungsklauseln anders als Wertsicherungsklauseln mit dem in § 3 WährG geschützten Prinzip des Nominalismus vereinbar sind.[3] Während Wertsicherungsklauseln vereinbart würden, um durch den Ausgleich von Kaufkraftverlusten die Auswirkungen der Inflation zu korrigieren, zielten Anpassungsklauseln darauf ab, der durch bestimmte

---

1) Vgl. Willms, Friedrich Karl und Wahlig, Bertold, Zur Genehmigungsbedürftigkeit von Wertsicherungsvereinbarungen ..., a.a.O., S. 975.

2) Vgl. Bilda, Klaus, Anpassungsklauseln ..., a.a.O., S. 33 f.

3) Vgl. Kommissionspapier, S. 31.

Entwicklungen veränderten Leistungssituation des Versicherers durch Anpassung des Beitrages Rechnung zu tragen. Im Gegensatz zu Wertsicherungsklauseln sicherten Anpassungsklauseln nicht den realen Wert einer Geldforderung - hier der Prämienleistung -, sondern die "Beständigkeit von Versicherungsverträgen".[1)]

Die Behauptung der Versicherer, Prämienanpassungsklauseln seien anders zu beurteilen als Wertsicherungsklauseln, weil sie unterschiedlichen Zwecken dienten, erscheint jedoch fragwürdig. Es ist zwar richtig, daß bei Prämienanpassungen nicht nur kaufkraftbedingte Veränderungen ausgeglichen werden. Wird beispielsweise auf den Schadenaufwand abgestellt, lassen sich die Mehrleistungen des Versicherers nur zum Teil auf Inflation zurückführen; vielmehr sind auch andere Faktoren maßgeblich, die mit dem Phänomen Inflation nicht erklärt werden können, wie etwa die hohe Lohnkostenintensität und "eigengesetzliche Teuerungseinflüsse".[2)] Hierher gehören die Schadenverteuerung durch verbesserte Heilbehandlungsmethoden oder Änderung der Rechtsprechung in der Haftpflichtversicherung.

Der funktionelle Unterschied zwischen beiden Klauselarten bedeutet jedoch nicht, daß die Klauseln auch verschieden beurteilt werden müssen. Dies kann nur unter Berücksichtigung der Wirkungen entschieden werden, welche nicht von dem Zweck, sondern von der technischen Konstruktion und der Art und Weise, wie die Klausel angewandt wird, abhängig sind.

Was den Aufbau von Wertsicherungsklauseln und Anpassungsklauseln anbelangt, so rechtfertigt allein die größere Breite der für Anpassungsklauseln in Betracht kommenden Bezugsgrößen noch kei-

---

1) Vgl. Kommissionspapier, S.31.

2) Vgl. Münchener Rückversicherungs- Gesellschaft, Einfluß der "Inflation" auf die Versicherung, Mai 1971, S.9ff . Hier wird eingehend erläutert, warum es sich bei der von den Versicherern beklagten "inflationären Schadenentwicklung" nicht oder allenfalls nur mittelbar um ein Geldwertproblem handelt.

nen Unterschied in der Beurteilung. Ob nun auf Preisindices oder Schadenzahlungen abgestellt wird, entscheidend ist, daß die Veränderung einer in Geld ausgedrückten Leistung von der Entwicklung einer Bezugsgröße als Anpassungsmaßstab abhängig gemacht wird. Ob die Veränderung punktuell durch einen Vertragsteil vorgenommen wird oder automatisch erfolgt, ist gleichgültig. Höchstens die Intensität der Wirkung richtet sich danach, wie häufig und in welchem Ausmaß die Geldschuld berichtigt wird. Es ist auch zweitrangig, ob das Ausmaß der Korrektur auf den Ausgleich von teuerungsbedingten Leistungszuwächsen beschränkt ist oder ob ein Anpassungsmaßstab, in den außer der Geldwertentwicklung weitere Einflußgrößen eingehen, geringere oder darüber hinausgehende Anpassungen ermöglicht. Der zugrunde liegende Wirkungsmechanismus, daß sich Preissteigerungen über die Bezugsgrößen auf die Höhe einer Geldforderung auswirken, bleibt davon unberührt. Da überdies jede Wertsicherungsklausel die Äquivalenz zwischen Leistung und Gegenleistung erhalten soll, und der Versuch, kaufkraftbedingte Anpassungen zu isolieren, auf erhebliche Schwierigkeiten stoßen dürfte, stellt die Argumentation der Versicherer die Genehmigungsbedürftigkeit von Klauseln generell in Zweifel. Die Wirksamkeit von § 3 Satz 2 WährG wäre damit erheblich geschwächt. Die Bundesbank rückt deshalb zu Recht die Klauselwirkungen bei der Anwendung von § 3 Satz 2 WährG in den Vordergrund.

II. Die Beurteilung der Genehmigungsfähigkeit von Prämienanpassungsklauseln

Für genehmigungsbedürftige Klauseln stellt sich die Frage nach der Genehmigungsfähigkeit. Hierfür sind die Genehmigungsgrundsätze der Deutschen Bundesbank maßgeblich. Diese bezeichnen in der Fassung von 1969 eine Klausel als ge-

nehmigungsfähig, wenn der jeweils geschuldete Betrag, hier also die Prämie, von der Entwicklung der Preise oder Werte für Güter oder Leistungen abhängig gemacht wird, durch die wesentlich die Selbstkosten des Gläubigers beeinflußt werden. [1] Die Frage, wann eine wesentliche Beeinflussung vorliegt, führte zu Abgrenzungsschwierigkeiten. Die Neufassung der Genehmigungsgrundsätze vom 9.Juni 1978 bedeutet insofern eine Einschränkung der Genehmigungsfähigkeit, als nunmehr eine Genehmigung nur noch dann in Betracht kommt, wenn der geschuldete Betrag in dem Maße bzw. mit dem Anteil an Löhne oder Indices gebunden wird, in dem diese Größen jeweils die Selbstkosten des Gläubigers bei der Erbringung der Gegenleistung unmittelbar beeinflussen. [2] So sollen Lohnänderungen beispielsweise nur auf den Teil des Schuldbetrages durchschlagen können, der dem Anteil der Lohnkosten an den Gesamtkosten entspricht.

Die Genehmigungsfähigkeit von Kostenelementeklauseln ist von der Laufzeit der Verträge unabhängig. Die Genehmigung kann jedoch nur dann erteilt werden, wenn nicht nur ein Preis- oder Wertanstieg, sondern auch ein Wert- oder Preisrückgang bei der Anpassung des Zahlungsanspruchs berücksichtigt werden. [3] Außerdem wird vorausgesetzt, daß sich der geschuldete Betrag gegenüber der Entwicklung der Bezugsgröße nicht überproportional ändern kann. [4]

---

1) Vgl. Deutsche Bundesbank, Geldwertsicherungsklauseln, Überblick zur Genehmigungspraxis der Deutschen Bundesbank, Monatsbericht April 1971, S.29.

2) Vgl. Grundsätze bei der Entscheidung über Genehmigungsanträge nach § 3 des Währungsgesetzes, Mitteilung der Deutschen Bundesbank Nr.1015/78, veröffentlicht im Bundesanzeiger Nr.109 vom 15.Juni 1978, Punkt 3b, bb und 3c, bb.

3) Vgl. ebenda, Punkt 2a.

4) Vgl. ebenda, Punkt 2d.

Wichtig für die Zuordnung von Prämienanpassungsklauseln zu den genehmigungsfähigen Wertsicherungsklauseln ist folglich die Ausgestaltung der Klauseln. Vor allem muß der Anpassungsmaßstab die Kostenstruktur des Gläubigers annähernd widerspiegeln.

Da die Klausel in der Maschinenversicherung als Kostenelementeklausel diese Voraussetzung erfüllt, wurde sie von der Bundesbank genehmigt. Wie aus einem Gespräch mit Vertretern der Bundesbank hervorging, beruht die Genehmigung von Kostenelementeklauseln auf folgender Überlegung: der einzelne- in diesem Fall der Gläubiger - habe ein berechtigtes Interesse, Mehrkosten abzuwälzen, die ihm bei der Erbringung seiner Leistung entstehen. Dieses Einzelinteresse habe die Bundesbank stabilitätspolitischen Bedenken vorangestellt, die grundsätzlich gegenüber allen Wertsicherungsklauseln wegen der gemeinsamen Wirkungen bestünden. [1] Dies gelte um so mehr , als zu befürchten sei, daß ansonsten die erwartete Kostensteigerung von vornherein in die Preise einkalkuliert würde, soweit der Markt derartige Preiserhöhungen zuließe. [2] Dahinter steht auch die Befürchtung, daß längerfristige Dienstleistungsverträge in vielen Fällen nicht zustande kämen, wenn sich die zur Leistung Verpflichteten nicht gegen eine Erhöhung der eigenen Kosten absichern könnten.[3] Aus diesen Gründen erscheint es der Bundesbank gesamtwirtschaftlich vertretbar, Kostenelementeklauseln zuzulassen.

---

1) Das Bundesverwaltungsgericht hat den Ermessensspielraum der Bundesbank dahin umschrieben, daß Ausnahmen von dem strikt anzuwendenden Verbot des § 3 Satz 2 WährG nur in Betracht kommen,"wenn das individuelle Interesse des Gläubigers an der Erhaltung des Wertes einer Geldschuld in besonderem Maße schutzwürdig ist und diesem Einzelinteresse ohne Gefährdung der Interessen der Allgemeinheit an der Währungsstabilität entsprochen werden kann." (BVerwGE 41,S.6)

2) Die Begründung für die Genehmigungsfähigkeit der Anpassungsklausel in der Maschinenversicherung läßt sich auch auf andere Kostenelementeklauseln in der Sachversicherung übertragen. So ist beispielsweise in der Glasversicherung, wo üblicherweise Naturalersatz geleistet wird, die Bezugsgröße der Glaspreis. Die Beziehung zu den Selbstkosten ist offensichtlich.

3) Vgl. Willms,Friedrich Karl und Wahlig, Bertold, Zur Genehmigungsbedürftigkeit von Wertsicherungsvereinbarungen..., a.a.O., S.976.

B. Die Beurteilung von Prämienanpassungsklauseln als Wertsicherungsklauseln nach ihren Wirkungen

I. Argumente für und wider eine erhöhte Inflationsgefahr durch Wertsicherungsklauseln

Wie im vorangegangenen Abschnitt gezeigt wurde, gleicht die Wirkungsweise von Anpassungsklauseln der von Wertsicherungsklauseln. Um nun die Auswirkungen von Prämienanpassungsklauseln aus stabilitätspolitischer Sicht näher zu untersuchen, erscheint es sinnvoll, die Diskussion über Indexklauseln einzubeziehen.[1] Während die Gegner einer Indexbindung eine Gefährdung der Geldwertstabilität im Sinne eines beschleunigten Preisauftriebs erwarten, halten die Befürworter einer Indexierung eine inflationsdämpfende Wirkung für möglich. Dabei ist zu beachten, daß der stabilitätspolitische Aspekt von Indexklauseln weniger in der möglichen Preiserhöhung als solcher liegt, sondern in dem Indexcharakter der Verträge.

Zugunsten der Zulassung von Wertsicherungsklauseln wird angeführt, daß damit die Voraussetzungen für die Inflationsbekämpfung ver-

---

1) Es ist in dieser Arbeit nicht möglich, sich mit den zahlreichen Argumenten der Befürworter und Gegner von Wertsicherungsklauseln auseinanderzusetzen. Welche Auswirkungen die Indexierung auf verteilungs-, beschäftigungs- und wachstumspolitische Ziele hat, bleibt außerhalb der Betrachtung. Vgl. hierzu Vaubel, Roland und Ahnefeld, Adolf, Indexklauseln auf dem Index? Kieler Diskussionsbeiträge Nr.34, Oktober 1974; ferner Lubasch, Kurt, Die volkswirtschaftlichen Wirkungen von Geldwertsicherungsklauseln, Berlin 1964, S.23ff.; Brümmerhoff, Dieter, Wirtschaftspolitische Probleme bei der Anwendung von Preisgleitklauseln, in: Wirtschaftsdienst, Heft 1,1974, S.35ff.

bessert werden. [1] Im Vordergrund steht dabei das folgende Argument:

- Die Indexierung setzt an die Stelle einer versuchten Vorwegnahme der Inflationsrate in langfristigen Verträgen eine nachträgliche Kompensation für die Veränderung des Geldwerts. Besonders in Zeiten schneller Geldentwertung können Indexklauseln verhindern, daß bei der Preiskalkulation das Risiko eines Kaufkraftschwundes überbewertet und die Preise überhöht festgesetzt werden. [2]

Gegen Indexklauseln wird eingewandt, daß sie die Rückkehr zur Preisniveaustabilität nicht erleichtern, sondern im Gegenteil den Inflationsprozeß verstärken und beschleunigen: [3]

- Indexklauseln bewirken nur ein "Kurieren an Symptomen", weil sie die Inflationsursachen nicht beseitigen. Sie sind kein Ersatz für wirksame Stabilitätspolitik.
- Die Indexbindung ist ein "Schwungrad der Inflation". Werden Geldforderungen an einen Index gebunden, veranlaßt dies die Schuldner, die ihnen auf Grund der Indexierung erwachsenen

---

1) Vgl. Der Bundesminister für Wirtschaft, Indexierung wirtschaftlich relevanter Größen, Gutachtliche Äußerung des Wissenschaftlichen Beirats beim Bundesminister für Wirtschaft, S.8ff. Der Beirat befürwortet bei anhaltender Geldwertminderung Kaufkraftklauseln für Lebensversicherungs- und sonstige langfristige Verträge, S.31.

2) Vgl. Vaubel, Roland und Ahnefeld, Adolf, Indexklauseln auf dem Index? a.a.O., S.5. Ähnliche Überlegungen stellt die Bundesbank bei der Genehmigung von Kostenelementeklauseln an. Vgl. S. 179.

3) Vgl. zum folgenden: Wirtschaftspolitische Gefahren einer vermehrten Anwendung von Preisindexklauseln, in: Aktuelle Beiträge zur Wirtschafts- und Finanzpolitik, Nr.60,1973, hrsg. vom Presse- und Informationsamt der Bundesregierung, S.2ff; ferner Schlecht, Otto, Indexklauseln- an der Wirklichkeit vorbei, in: Deutsche Bundesbank, Auszüge aus Presseartikeln, Nr.82 vom 20. Dez. 1974, S.10ff.

zusätzlichen Kosten zu überwälzen. Preiserhöhungen in einem Bereich, der in den Index eingeht, werden in allgemeine Preissteigerungen umgesetzt.

- Die Zulassung von Indexklauseln hat psychologische Auswirkungen. Sie wird als "Kapitulation vor der Inflation" verstanden.
- Wenn sich ein Indexdenken ausbreitet, kann dies den Willen der Bevölkerung und der Wirtschaftspolitiker zur Inflationsbekämpfung schwächen. Die Indexierung mildert die Schäden der Inflation; also wird der Druck der öffentlichen Meinung nachlassen.
- Es ist zu befürchten, daß Indexklauseln, wenn sie erst einmal in einem Bereich zugelassen werden, wie ein Ölfleck nach und nach in alle anderen Bereiche vordringen und den Inflationsprozeß fördern (Ölflecktheorie).

Bei alledem darf nicht außer acht bleiben, daß das Inflationspotential einer Volkswirtschaft von der Wirtschaftspolitik bestimmt wird. Betreibt die Notenbank eine restriktive Geldmengenpolitik, kann sie den Preisauftrieb, der durch Indexklauseln tendenziell erzeugt wird, eindämmen, indem sie die Überwälzung der entstehenden Mehrkosten erschwert. [1)]
Diese Einschränkung gilt auch für die Übertragung der oben angeführten Argumente auf Prämienanpassungsklauseln.

---

1) Vgl. Molitor, Bruno, Zur Politik der Inflationsbekämpfung, in: Wirtschaftsdienst, Heft 8,1974, S.406. Ein Vertreter der Deutschen Bundesbank äußerte demgegenüber Bedenken. Durch eine restriktive Geldmengenpolitik könne die Bundesbank der Indexautomatik nicht nachträglich Einhalt gebieten. Eindämmen könne man den Inflationsprozeß ohne volkswirtschaftliche Kosten nur im Frühstadium, wenn man nicht eine Rezession in Kauf nehmen wolle. Gäbe es keine Automatik, könne man dagegen durch die in der Verkündung eines vorsichtig formulierten Geldmengenzieles liegende Anordnung einer restriktiven Politik die Erwartungen der Wirtschaft vor dem Auftreten exzessiver Preis- oder Lohnforderungen beeinflussen.

II. Preiseffekte von Prämienanpassungsklauseln

Ohne die Möglichkeit der Prämienanpassung in langfristigen Verträgen müßten die Versicherer einen Sicherheitszuschlag einkalkulieren, der die erwarteten Kostensteigerungen, darunter auch die mutmaßlichen künftigen Inflationsraten, vorwegnimmt. Da die zukünftige Entwicklung ungewiß ist, die Prämie aber für die gesamte Vertragsdauer gilt, werden die Versicherer dazu neigen, den Zuschlag in der Prämienkalkulation eher reichlich zu bemessen, um sich auf diese Weise abzusichern. So gesehen, mag Anpassungsklauseln in Zeiten mit hoher Inflationserwartung eine den Preisanstieg hemmende Wirkung zugesprochen werden.

Andererseits könnte auch auf Prämienanpassungsklauseln das Argument zutreffen, daß Preiserhöhungen in einzelnen Branchen im Zuge einer formalisierten Anpassung überwälzt werden und dadurch ein Schwungradeffekt eintritt, der bei bestehender Inflationstendenz das Preisniveau weiter ansteigen läßt.
Wenn in diesem Zusammenhang die Tendenz zur Prämiensteigerung untersucht wird, so berührt die Verteuerung des Versicherungsschutzes zunächst einmal verbraucherpolitische Aspekte.
Sofern die Prämienanpassungsklausel den Spielraum für Prämiensteigerungen erhöht und durch mögliche Überwälzungseffekte weitere Preiserhöhungen in anderen Bereichen nach sich zieht, hat dies jedoch auch stabilitätspolitische Bedeutung.

Die Versicherer bestreiten die Gefahr einer inflationsfördernden Wirkung von Prämienanpassungsklauseln. Prämienanpassungen seien nur Reaktion, nicht Aktion. Sie gäben nur die

bereits eingetretene Teuerung mit Zeitverlust weiter. Die Darstellung, der Schadenaufwand der Vergangenheit werde auf die Versicherungsnehmer überwälzt, sei falsch. Vielmehr sei die Anpassung auf die Zukunft gerichtet; frühere Verluste würden nicht ausgeglichen.[1)]
Auch das Bundesaufsichtsamt scheint die Auffassung zu vertreten, daß, solange Anpassungsklauseln nur Preissteigerungen aus anderen Bereichen weitergeben, die Inflation nicht verstärkt werden könne.[2)]

Wollte man sich dieser Meinung anschließen, wäre jede Diskussion über Inflationsgefahren durch Indexklauseln überflüssig. Jeder, der eine solche Klausel anwendet, könnte für sich in Anspruch nehmen, daß er sich lediglich vor der nicht von ihm selbst verschuldeten Inflation schützen wolle. Die Gefahr, die von den Klauseln ausgeht, besteht aber gerade darin, daß sie eine Eigendynamik entwickeln, die sowohl aus Preiseffekten als auch aus psychologischen Effekten besteht.

Worin liegt also das Besondere bei Prämienanpassungsklauseln, wenn man zum Vergleich nicht langfristige Verträge ohne die Möglichkeit der Prämienanpassung, sondern kurzfristige Verträge mit Verlängerungsklausel heranzieht? Es liegt nahe, von dem formalisierten Ablauf der Prämienanpassung auszugehen.
Die Beziehung zwischen den in den Klauseln zugrunde gelegten Anpassungsmaßstäben und den Kosten der Versicherer ist oft nicht sehr eng. Dies gilt mehr für index- als für schadenbezogene Anpassungsklauseln. Während der Zusammenhang zwischen Schadenverlauf und Entwicklung der (Schaden-)Kosten gegeben ist, stellen indexbezogene Klauseln in der Regel den Versuch dar, einen komplizierten Sachverhalt auf einen einfachen Nen-

---

1) Vgl. Kommissionspapier, S.29f.

2) In einem Gespräch mit Vertretern des BAV wurde darauf verwiesen, daß die Inflationsschraube nicht bei der Prämienanpassungsklausel ansetze.

ner zu bringen.[1] Dabei können die Bezugsgrößen die tatsächliche Entwicklung nur näherungsweise einfangen. Wird die Kostenentwicklung nur unzureichend wiedergegeben, kann eine volle Überwälzung nicht gelingen. In dem Maße jedoch, wie die Bezugsgrößen eine Kostensteigerung überhöht darstellen, ermöglichen indexbezogene Klauseln ungerechtfertigte Prämienerhöhungen.

Diese Überlegungen stehen in Einklang mit der unterschiedlichen Beurteilung von index- und schadenbezogenen Anpassungsklauseln durch das BAV. Hiernach können Klauseln, in denen Indices als Vergleichsgröße dienen, die Inflation anheizen, während eine solche Wirkung bei Klauseln, die auf den Schadenverlauf abstellen, kaum zu befürchten sei.

Es fragt sich allerdings, ob diese These uneingeschränkt gilt. Lohn- und Preisindices sind externe Anpassungsmaßstäbe, Schadenzahlungen dagegen versicherungsinterne Größen. Wenn die Prämie erhöht wird, weil ein Index ansteigt, liegen dem ausschließlich Preiserhöhungen zugrunde, die vom Markt abhängig sind und vom Versicherer nicht beeinflußt werden können.[2] Dieser außerhalb der Versicherungswirtschaft begründete Preisanstieg wird über den Prämienanpassungsmechanismus in die Versicherungswirtschaft hineingetragen. Indexbezogene Anpassungsklauseln bergen demnach generell die Gefahr in sich, daß Preiserhöhungen auf andere Bereiche übergreifen.

---

1) Um die Klausel praktikabel zu machen, werden oft nicht alle, sondern nur die wesentlichen Kostenarten repräsentativ für die übrigen Kosten eingesetzt.

2) Vgl. Vandrey, Hans, Die Anwendung der Prämiengleitklausel zur Berechnung von Versicherungssumme und Prämie in der Maschinenversicherung, in: Zeitschrift für die gesamte Versicherungswissenschaft, 1976, S. 743.

Die Frage stellt sich, ob ähnliche Befürchtungen nicht auch bei schadenabhängigen Prämienanpassungsklauseln angebracht sind. Es ist möglich, daß sich die Faktoren, die den Schadenverlauf beeinflussen,[1] unterschiedlich entwickeln und gegenläufige Tendenzen sich überlagern. So kann trotz inflationärer Preissteigerungen die schadenabhängige Bezugsgröße konstant bleiben oder gar abnehmen, weil die Schadenhäufigkeit sinkt. Derartige Konstellationen sind bei anderen Wertsicherungsklauseln nicht vorhanden oder zumindest nicht so stark ausgeprägt. Der Unterschied zwischen index- und schadenbezogenen Anpassungsklauseln besteht aber - und das ist entscheidend - nur im Bereich der möglichen Auswirkungen, nicht in der grundsätzlichen Wirkungsweise. Denkbar ist im Vergleich zu Anpassungen an rein kaufkraftbedingte Veränderungen der Kosten sowohl ein niedrigerer als auch ein höherer Anstieg der Prämie. Da die Geschäftspolitik des einzelnen Versicherers bei schadenabhängiger Anpassung ebenfalls eine Rolle spielt, etwa bei der Schadenregulierung und der Auswahl der Risiken, können sich unternehmerische Fehlentscheidungen ungünstig auf den Schadenverlauf auswirken und tendenziell das Ausmaß des Preisniveauanstiegs vergrößern.

Es bleibt also festzuhalten: Schadenbezogene Anpassungsklauseln sind in ihrer Wirkung schwerer abschätzbar als indexgebundene Anpassungsklauseln; in bezug auf preistreibende Effekte sind beide Klauseltypen grundsätzlich gleich zu beurteilen. Es kommt nur darauf an, ob der Anstieg des Prämienniveaus in Verträgen mit Prämienanpassungsklauseln, seien sie index- oder schadenabhängig, bezogen auf den gleichen Zeitraum größer ausfällt als in Verträgen ohne Prämienanpassungs-

---

1) Hierzu gehören monetäre, technologische und gesellschaftliche Veränderungen ebenso wie die Schadenhäufigkeit.

klauseln. Obwohl dies in hohem Maße von der Wettbewerbssituation abhängt, läßt sich die These vertreten, daß Anpassungsklauseln Prämienanhebungen tendenziell erleichtern können. Bei kurzfristigen Verträgen mit Verlängerungsklausel wären die Versicherer gezwungen, ihre Prämienforderungen zu begründen und ihre Prämienpolitik offenzulegen. Sie könnten sich nicht gegenüber den Versicherungsnehmern auf die Bezugsgröße einer Klausel berufen, die vom BAV genehmigt worden ist und daher - berücksichtigt man den psychologischen Effekt - als Rechtfertigung einer Preiserhöhung eher akzeptiert wird.

Wie leicht es den Versicherern nun wirklich fällt, eine vorhaltende Prämienpolitik am Markt durchzusetzen, hängt nicht zuletzt von der Ausgestaltung der Klausel ab. Hat die Klausel einen unternehmensbezogenen Anpassungsmaßstab, ist die Überwälzung von Kostensteigerungen schwieriger als bei branchenorientierten Bezugsgrößen.[1)] Stellt die Anpassungsklausel auf Unternehmenswerte ab, ist der zulässige Anpassungsprozentsatz bei jedem Versicherungsunternehmen unterschiedlich. Erhöhte Prämienforderungen sind aber im allgemeinen leichter zu begründen und durchzusetzen, wenn die Versicherer einheitlich vorgehen und die gleichen Anpassungssätze anwenden können. Neben der stärkeren Berücksichtigung unternehmensspezifischer Merkmale kann auch ein außerordentliches Kündigungsrecht für die Versicherungsnehmer eine Überwälzung in Grenzen halten. Muß der Versicherer befürchten, seine Kunden durch Prämienerhöhungen zu verlieren, wird dies seine Bereitschaft, die Kosten über die Prämie abzuwälzen, erheb-

---

1) Diese Meinung wird sowohl vom BAV als auch von der Bundesbank vertreten.

lich dämpfen. Das gilt jedoch nur, wenn die Versicherungsnehmer auch von ihrem Recht Gebrauch machen. Gleichzeitig muß ein Parallelverhalten der Versicherer verhindert werden; ansonsten besteht für den Versicherten kein Anreiz, den Versicherer zu wechseln. Der Druck auf den Versicherer, seine Prämie nicht oder weniger stark zu erhöhen, entfiele. Sollen Prämienerhöhungen begrenzt werden, empfiehlt sich also eine Prämienanpassungsklausel mit unternehmensbezogenem Anpassungsmaßstab und außerordentlichem Kündigungsrecht.

Bisher war nur von Preissteigerungen die Rede, die die Versicherer aufgrund der Prämienanpassungsklausel vornehmen. Der Preisübertragungsmechanismus kann allerdings noch weitere Kreise ziehen, wenn die Versicherungskunden ihrerseits Prämiensteigerungen weitergeben. Zwar gelten hierfür ähnliche Überlegungen wie für die Überwälzung anderer Preiserhöhungen; dennoch kann auf die Betrachtung der Überwälzungsvorgänge nicht verzichtet werden, soll die Bedeutung der Preiseffekte abgeschätzt werden.
Die Frage, ob es zur Überwälzung der Prämienanhebungen kommt, läßt sich nicht eindeutig beantworten. Gewerbliche Versicherungskunden werden im Vergleich zu privaten Haushalten tendenziell eher bereit und in der Lage sein, die zusätzliche Belastung auf diese Weise auszugleichen. [1] Inwieweit sie von der Möglichkeit Gebrauch machen, Kostensteigerungen auf die Preise der von ihnen angebotenen Güter und Dienstleistungen aufzuschlagen, richtet sich nach den Wettbewerbsverhältnissen auf ihren Absatzmärkten und danach, wie stark sie die Prämienerhöhung als Kostenänderung wahrnehmen. Darüber allgemeine Aussagen treffen zu wollen, wäre kaum vertretbar.

---

1) Allerdings wird im Risk Management der Unternehmer erwogen, Versicherungsprämien einzusparen und bestehende Risiken selbst abzudecken.

Im Massengeschäft sprechen das mangelnde Kostenbewußtsein der privaten Haushalte und die im Vergleich zum gewerblichen Sektor schlechteren Voraussetzungen - Prämienerhöhungen könnten höchstens über höhere Einkommensforderungen ausgeglichen werden - nicht für eine ins Gewicht fallende Überwälzung. Da Prämienanpassungsklauseln heute vorwiegend im Massengeschäft Verwendung finden, der Anteil der privaten Versicherungskunden also relativ hoch ist, werden Prämienanhebungen für sich genommen wohl kaum den Anstoß zu einer Preiserhöhungswelle geben. Trotzdem kann das Preisniveau allgemein anziehen, wenn Preissteigerungen aus anderen Bereichen hinzukommen. Tritt dies ein, bleibt ungewiss, welchen Anteil die Veränderung der Prämien daran hat.

Eine empirische Überprüfung des Überwälzungsverhaltens bei gewerblichen und privaten Versicherungskunden ist äußerst schwierig. Die Überwälzungsvorgänge auf den Märkten der gewerblichen Versicherungskunden sind undurchschaubar, weil sie auf einer Vielzahl von Märkten stattfinden. Es gibt weder Informationen darüber, wie stark Prämienanhebungen sich in den Kosten der Unternehmen niederschlagen, noch lassen sich Preiserhöhungen seitens dieser Unternehmen auf vergangene Prämiensteigerungen ursächlich zurückführen. Auch hinsichtlich der privaten Haushalte bestehen keine gesicherten Erkenntnisse darüber, ob und ab welchem Punkt Prämienanhebungen Anpassungsreaktionen auslösen. Zwar könnte man untersuchen, inwiefern sich Versicherungsprämien in Lohn- und Gehaltserhöhungen bzw. den hierfür maßgeblichen Orientierungsgrößen niederschlagen, jedoch wird es ähnlich wie bei den gewerblichen Versicherungskunden kaum möglich sein, ohne Berücksichtigung sonstiger Preisänderungen den Grad der Überwälzung von Prämienerhöhungen zu ermitteln. Diese Schwierigkeit ließe sich auch durch Befragung der Haushalte und Unternehmen nicht beheben, da wohl in vielen Fällen erst die Kumulation mehrerer Kosten ausschlaggebend ist.

III. Psychologische Effekte von Prämienanpassungsklauseln

Abgesehen von den Preisübertragungen, die mit Prämienanpassungsklauseln einhergehen, lassen sich noch aus einem anderen Grunde stabilitätspolitische Bedenken gegenüber solchen Klauseln rechtfertigen. Gegner der Indexierung weisen auf mögliche psychologische Wirkungen hin, die durch Anpassungsklauseln hervorgerufen werden können. Der Druck zur aktiven Inflationsbekämpfung, etwa durch Kostensenkung im eigenen Bereich, läßt nach, wenn man die Folgen der Teuerung mit Hilfe der Klauseln ausgleichen kann. Derjenige, der von einer Anpassungsklausel ohne weiteres Gebrauch machen kann, wird sogar leicht zu unwirtschaftlichem Verhalten verleitet.
Von Prämienanpassungsklauseln wird mitunter behauptet, sie förderten eine schadensteigernde Tendenz, zumindest in der Schadenversicherung. [1] Ein Versicherer, der eine Prämienanpassungsklausel ausnutzt, wird sich eine größere Kulanz in der Schadensregulierung leisten können. Er kann bei der Schadenfeststellung und der Auszahlung der Versicherungsleistungen weniger strenge Maßstäbe anlegen und muß unberechtigte Ansprüche nicht um jeden Preis abwehren. Wenn der Versicherer zu einer großzügigen Schadensbemessung übergeht, kann er dies werbewirksam einsetzen, um das Neugeschäft zu beleben. Das läßt vermuten, daß verstärkt von dem bequemen Weg der formalisierten Prämienanpassung Gebrauch gemacht wird, soweit die Bindung an die Bezugsgröße dies zuläßt. Aufgrund dessen wird das Prämienniveau ansteigen.

---

1) Vgl. Surminski, Arno, Rechtsschutzversicherung ohne Prämienanpassungsklausel, in: Zeitschrift für Versicherungswesen, 1979, S.130. Die Versicherer bestreiten dies. Der Wettbewerb sorge dafür, daß der Druck auf die Unternehmen, schadensmindernd tätig zu werden, nicht nachlasse. Vgl. Bäumer, Arno Paul, Nochmals: Rechtsschutzversicherung... a.a.O., S.213 und Kommissionspapier, S. 30.

Nicht nur die Verhaltensweise der Versicherer, auch die der Versicherungsnehmer kann sich, bedingt durch Prämienanpassungsklauseln, ändern. Das sogenannte "moralische Risiko" umschreibt die Neigung der Versicherungsnehmer, bei Prämienerhöhungen die Versicherungsleistung verstärkt in Anspruch zu nehmen. [1]
Eine derartige Wirkung rufen Prämienanpassungsklauseln jedoch nicht in jedem Versicherungszweig in gleicher Stärke hervor. [2]
Sie ist auch von vergleichsweise geringer Bedeutung für den hier betrachteten Zusammenhang.
Insgesamt ist die These vertretbar, daß Prämienanpassungsklauseln wegen der von ihnen ausgehenden Signalwirkung wenig geeignet sind, die Inflationsmentalität zu brechen, sondern im Gegenteil den Anstoß zu weiteren sozusagen "klauselbedingten" Prämienerhöhungen geben.
Weiterhin ist abzusehen, daß auch in Versicherungszweigen, in denen heute die Prämien in laufenden Verträgen nicht angeglichen werden können, Bestrebungen ausgelöst werden, Prämienanpassungsklauseln einzuführen. In der Rechtsschutzversicherung ist bereits der Versuch gemacht worden; indexierte Lebensversicherungsverträge wurden ebenfalls bereits vorgeschlagen. [3] Wenn man aber indexgebundene Lebensversicherungsverträge zuläßt, muß man auch die Indexierung der Vermögenswerte ermöglichen, in denen die Versicherungsunternehmen ihre Prämienreserven anlegen. [4]

---

1) Vgl. Lipperheide, Manfred, Geldentwertung und Prämienpolitik..., a.a.O., S. 168.

2) Vor allem in der Kranken- und Schadensversicherung kann dies kostensteigernd und preistreibend wirken.

3) Vgl. Der Bundesminister für Wirtschaft, Indexierung wirtschaftlich relevanter Größen, a.a.O., S.35.

4) Vgl. Pfleiderer, Otto, Indexierung, ein Gebot der sozialen Gerechtigkeit und der wirtschaftlichen Vernunft, in: Deutsche Bundesbank, Auszüge aus Presseartikeln vom 20. Dez.1974, S.8.

Das Beispiel der Lebensversicherung zeigt, daß die Verbreitung von Anpassungsklauseln, insbesondere indexgebundener, leicht auf den Kapitalverkehr und andere Bereiche übergreifen kann.

C. Zusammenfassende Würdigung

Die Beurteilung von Prämienanpassungsklauseln wird durch das Spannungsverhältnis möglicher Wirkungen bestimmt: Anpassungsklauseln können insofern inflationsdämpfend wirken, als sie die Versicherer der Notwendigkeit entheben, erwartete Preissteigerungen in der Kalkulation vorwegzunehmen und die Prämie im Neugeschäft kräftig anzuheben; dennoch schaffen sie einen Anpassungsmechanismus, der eine Übertragung von Preissteigerungen erleichtert und so die Geldentwertung verstärken kann. Welcher der beiden Effekte überwiegt, läßt sich nicht eindeutig bestimmen. Festzuhalten bleibt jedoch, daß der Wirkungsmechanismus von Prämienanpassungsklauseln grundsätzlich dazu geeignet ist, die Inflation zu fördern. Dieses Ergebnis gründet sich weniger auf die mögliche Überwälzung von Preissteigerungen durch Versicherer und Versicherungsnehmer, als auf die von den Klauseln ausgehenden Anreize. Die Möglichkeit, die Prämie anzupassen, wird je nach der Wettbewerbsintensität ausgenutzt, unabhängig von der tatsächlichen Kostenentwicklung. Es ist sogar zu befürchten, daß die Kosten seitens der Versicherer zum Zwecke der Werbung bewußt in die Höhe getrieben werden im Vertrauen auf spätere Prämienanpassungen. Aus dieser Sicht bedingt die Klausel Preiserhöhungen, die durch die Überwälzung von extern verursachten Kostensteigerungen nicht mehr erklärt werden kann. In den möglichen Wirkungen von Prämienanpassungsklauseln kommen deren destabilisierende Tendenzen zum Ausdruck. Von daher läßt sich das Argument der Versicherer entkräften, nicht die korrigierte Prämie treibe die Preise hinauf, sondern die erhöhten Preise machten die bisherigen Prämien unzulänglich.

Allerdings sind Zweifel daran berechtigt, ob die Preiseffekte wirklich so stark sind, daß ihnen eine inflationsfördernde Wirkung zugeschrieben werden kann.

Die Frage stellt sich, ob Prämienerhöhungen nicht in der Hauptsache nur relative Preisänderungen- also Preisstruktureffekte - zur Folge haben. Dies wäre dann der Fall, wenn die monetären Bedingungen, die das Inflationspotential einer Volkswirtschaft bestimmen, - in erster Linie die Geldpolitik der Bundesbank - das Auftreten von Preisniveaueffekten einschränken. Inflationäre Entwicklungen lägen demnach im Verantwortungsbereich der Wirtschaftspolitik; sie könnten nicht auf Anpassungsklauseln zurückgeführt werden.
Eine solche Überlegung ist jedoch wirklichkeitsfremd. In der Praxis -dies wurde auch im Gespräch in der Bundesbank deutlich- sieht sich die Notenbank allein nicht in der Lage, inflationären Tendenzen durch eine restriktive Geldpolitik wirksam Einhalt zu gebieten.
Mit dem Hinweis auf gesamtwirtschaftliche Rahmenbedingungen können folglich Anpassungsklauseln nicht als unbedenklich abgetan werden. Zumindest tragen solche Klauseln dazu bei, daß das bestehende Inflationspotential stärker ausgenutzt und schneller ausgeschöpft wird.
Ein weiterer Punkt, der zu Zweifeln an der Inflationsgefahr durch Anpassungsklauseln berechtigt, ist die Frage der Überwälzung. Es ist möglich, daß die Überwälzung von einzelnen Prämiensteigerungen wegen mangelnder Fühlbarkeit quantitativ nicht stark ins Gewicht fällt und der Anstoß zu weiteren Preiserhöhungen dementsprechend gering ausfällt. Zusätzlich kann man durch die Ausgestaltung der Klausel den Grad der Überwälzbarkeit verringern.
Prämienanpassungsklauseln mit unternehmensbezogenem Anpassungsmaßstab und außerordentlichem Kündigungsrecht werden vermutlich keinen starken Preisauftrieb verursachen, vor allem dann nicht, wenn genügend Wettbewerb herrscht und die Bundesbank einen restriktiven Kurs steuert. Gegenüber wettbewerbs- und verbraucherpolitischen Kriterien ist der stabilitätspolitische Aspekt bei der Beurteilung von Prämienanpassungsklauseln von geringerer Bedeutung.

Siebtes Kapitel

Wirtschaftspolitische Empfehlungen

Prämienanpassungsklauseln tragen der Ungewißheit über künftige Veränderungen der Risikofaktoren in langfristigen Verträgen Rechnung.

Grundsätzlich läßt sich für die Zulässigkeit von Prämienanpassungen in laufenden Verträgen der Grundsatz der Gleichbehandlung der Versicherten anführen. Wollte der Versicherer allein für neue Vertragsschlüsse erhöhte Prämien fordern, um die Mehrleistungen aus den bestehenden Verträgen abzudecken, müßte die Prämie im Neugeschäft wesentlich höher sein, als es im Hinblick auf die Versicherungsleistung gerechtfertigt wäre. Damit die Versicherungsnehmer im Bestandsgeschäft nicht ohne ersichtlichen Grund begünstigt werden, erscheint eine Prämienanpassungsklausel angebracht, um die bestehenden Verträge zum Ausgleich der veränderten Aufwendungen heranzuziehen.

Wie aus dieser Studie hervorgeht, bestehen jedoch wettbewerbs-, verbraucherschutz- und stabilitätspolitische Bedenken gegenüber Prämienanpassungsklauseln.
Folglich muß aus gesamtwirtschaftlicher Sicht die Zulässigkeit der Klauseln danach beurteilt werden, ob sich durch die Klauselausgestaltung eine Beeinträchtigung der oben genannten Ziele weitgehend vermeiden läßt.

Von besonderem Gewicht sind dabei die Auswirkungen der Klauseln auf den Wettbewerb in der Versicherungswirtschaft. Die Wirksamkeit des Wettbewerbs ist ausschlaggebend dafür,

wie weit die staatliche Einflußnahme zum Zwecke des Verbraucherschutzes gehen sollte. Auch die Frage, ob von Prämienanpassungsklauseln eine Gefahr für die Preisniveaustabilität ausgeht, kann nicht beantwortet werden, ohne die Wettbewerbsintensität auf dem Versicherungsmarkt zu berücksichtigen.

Als Form der Ausgestaltung, die am besten allen drei Zielen gerecht wird, hat sich eine Klausel mit unternehmensbezogenem Anpassungsmaßstab und uneingeschränktem außerordentlichem Kündigungsrecht für den Versicherungsnehmer herausgestellt.
Anders als branchenbezogene Anpassungsgrößen, die tendenziell eine einheitliche Prämienerhöhungspolitik begünstigen, veranlaßt eine solche Klausel den Versicherer in der Regel dazu, die Prämienanpassung an seinen Unternehmensverhältnissen und am Markt auszurichten. Da der Wettbewerbsdruck auf den Versicherer bei einer Klausel mit unternehmensbezogenem Anpassungsmaßstab und außerordentlichem Kündigungsrecht größer ist, fällt es ihm auch schwerer, Kostensteigerungen im Wege der Prämienerhöhung auf die Versicherten zu überwälzen. Die rechtliche Stellung des Verbrauchers wird vor allem durch die uneingeschränkte Lösungsmöglichkeit vom Vertrag verbessert. Damit ist diese Klauselfassung auch mit dem Verbraucherschutz vereinbar.

Ergänzend soll im folgenden noch auf die im ersten Kapitel bereits erwähnten alternativen Vertragsformen ohne Prämienanpassungsklausel eingegangen werden.
In solchen Verträgen ist der Versicherer auf eine Änderungskündigung bzw. einen Neuabschluß angewiesen, wenn er die Prämie erhöhen will. Diese Formen der Prämienänderung lassen sich bei den Versicherten mitunter schwer durchsetzen und

verursachen überdies höhere Kosten als eine Prämienanpassung auf Grund einer Klausel in den AVB. Der Versicherungsnehmer kann sowohl bei einer Änderungskündigung als auch bei einem Neuabschluß jeweils neu entscheiden, ob er für den angebotenen Versicherungsschutz die höhere Prämie zahlen will. Seine Entscheidungs- und Wahlfreiheit ist demzufolge ebenso wie bei Verträgen mit Prämienanpassungsklausel und außerordentlichem Kündigungsrecht von Rechts wegen gewährleistet.

Unter verbraucherpolitischem Aspekt ist allerdings zu fragen, ob nicht der Versicherte auch bei Prämienerhöhungen in den Stand desjenigen versetzt werden sollte, der sich vor einem neuen Vertragsabschluß überlegt, ob er das Angebot des Versicherers annehmen soll. In einem solchen Fall ist zu vermuten, daß das Ergebnis - Fortbestand oder Beendigung des Vertrags - auf einer sorgfältigen Prüfung aller Entscheidungsfaktoren beruht. Dagegen besteht bei einer Prämienanpassungsklausel eher die Gefahr, daß eine Kündigung nach einer Prämienanpassung nur aus Trägheit unterlassen wird und nicht auf die Einsicht gegründet ist, daß der Versicherungsschutz den höheren Preis wert ist. Hiergegen kann eingewendet werden, daß der mögliche Vorteil der Verträge ohne Prämienanpassungsklausel aus verbraucherpolitischer Sicht mit einem Anstieg der Kosten bei den Versicherern und einem tendenziell höheren Prämienniveau teuer erkauft wäre. Der Versicherer kann jedoch das Ausmaß der Kostensteigerungen infolge von Änderungskündigungen begrenzen, wenn er die Kunden frühzeitig über die Gründe für eine Prämienerhöhung aufklärt. Dies muß nicht notwendigerweise durch Vertreterbesuche geschehen; auch ein Informationsblatt, das an die Versicherungsnehmer verteilt würde, könnte diese Funktion erfüllen. Begründete

Prämienanhebungen würden vom Großteil der Versicherten wohl akzeptiert, nicht zuletzt deshalb, weil ein erhöhter Prämienbedarf unter Wettbewerbsbedingungen bei sämtlichen Versicherungsunternehmen zur Anhebung der Beiträge führen dürfte.
Im übrigen könnten auch die Kosten, die durch Abwerbung der Versicherten durch Versicherungsvermittler entstehen, in ihrer Höhe begrenzt werden. Die Versicherer müßten hierzu beim Provisionsinteresse der Vertreter ansetzen. Wenn die Abschlußprovision vermindert und dafür die Folgeprovision erhöht würde, [1] könnte der Anreiz zu Umpolungsaktionen der Versicherungsvermittler, die aus reinem Provisionsinteresse erfolgen, nicht aber um den Versicherungsnehmer auf Unterschiede im Leistungsangebot der Versicherer aufmerksam zu machen, erheblich gemindert werden. Eine Änderung der Provisionspolitik dürfte allerdings kurzfristig kaum möglich sein, da mit dem Widerstand der Versicherungsvermittler zu rechnen ist.

Um die ordnungspolitische Qualität aller hier angesprochenen Vertragsformen zu beurteilen, genügt es nicht, nur die Wahl- und Entscheidungsfreiheit im Falle einer Prämienänderung zu berücksichtigen. Unabhängig davon gilt, je kürzer die Vertragsdauer und damit die Zeit der vertraglichen Bindung ist, um so eher bietet sich für beide Vertragspartner die Gelegenheit, den Vertrag zu überdenken. Von daher gesehen sind kurzfristige Verträge mit oder ohne Prämien-

---

1) Mitunter wird vorgeschlagen, Versicherungsvermittler als Kundenbetreuer mit einem Festgehalt unabhängig von der Anzahl der Vertragsabschlüsse zu bezahlen. Dies wäre jedoch keine sinnvolle Alternative zur derzeitigen Provisionsregelung, da ein Leistungsanreiz für die Versicherungsvertreter wegfiele.

anpassungsklausel den längerfristigen vorzuziehen. Zusammenfassend läßt sich sagen, daß auf lange Sicht nicht nur in der Provisionspolitik, sondern auch im Verhältnis der Versicherer zu ihren Kunden im Massengeschäft eine Umorientierung erforderlich ist. [2] Bisher waren die Versicherer darauf bedacht, ihre Kunden möglichst lange vertraglich zu binden. Vor allem aus wettbewerbs- und verbraucherpolitischen Gründen wäre es dagegen wünschenswert, wenn dauerhafte Kundenbeziehungen durch überzeugende Leistungen im Wettbewerb zustande kämen. Ein uneingeschränktes außerordentliches Kündigungsrecht in Verträgen mit Prämienanpassungsklauseln würde eine solche Entwicklung begünstigen.

---

2) Auch Matthöfer betont in seiner Rede vom 23.11.1978 vor dem BAV, daß in der Versicherungswirtschaft ein "längerfristiges Denken" notwendig sei, "das die Entwicklung des Neugeschäfts bei kritischer werdenden Kunden einbezieht." Vgl. Matthöfer-Rede, S. 19 f.

Literaturverzeichnis

Angerer, August, AVB unter Gesichtspunkten der Versicherungsaufsicht, in: Zeitschrift für die gesamte Versicherungswissenschaft, 1975, S. 197 ff.

- Beitragsänderungsklauseln in den Allgemeinen Versicherungsbedingungen, in: Zeitschrift für Versicherungswesen, Nr. 23/73, S. 684 ff.

Bäumer, Arno Paul, Differenzierte Entwicklungstrends in der Versicherungswirtschaft, in: Versicherungswirtschaft, 23/1977, S. 1470 ff.

- Nochmals: Rechtsschutzversicherung ohne Prämienanpassungsklausel, in: Zeitschrift für Versicherungswesen, 8/79, S. 213.

Benisch, Werner, Zur kartellrechtlichen Beurteilung der kooperativen Marktinformation, in: Der Betrieb, Nr.36, 1972, S. 1709 ff.

Berger, Matthias, Die Arzneimittelversorgung durch Apotheken, Berlin 1974.

Bilda, Klaus, Anpassungsklauseln in Verträgen, Berlin 1970.

Bischoff, Harald, Die Angemessenheit von Leistung und Gegenleistung unter Versicherungsaufsicht, Hamburg 1969.

Börner, Bodo, Grenzen der Wettbewerbswirtschaft. Das Beispiel der Ausnahmebereiche des GWB, in: Ausnahmebereiche des GWB, FJW-Schriftenreihe, Heft 60, hrsg. von Bodo Börner und Ernst Meyer, Köln/Berlin/Bonn/München 1972, S. 1 ff.

Bohnemann, Volker, Preismeldestellen und Wettbewerb, in: Schmollers Jahrbuch für Wirtschaft- und Sozialwissenschaften, 1969 II, S. 641 ff.

Braeß, Paul und Farny, Dieter, Die Gestaltung des Wettbewerbs auf dem Kraftverkehrsversicherungsmarkt, Wirtschaftswissenschaftliches Gutachten, Köln/Mannheim 1972.

Braeß, Paul, Über das Wettbewerbssystem der Versicherung, in: Zeitschrift für die gesamte Versicherungswissenschaft, 1968, S. 255 ff.

Brandt, Ulrich, Wettbewerbspolitische Ausnahmebereiche, Frankfurt am Main 1977.

Brümmerhoff, Dieter, Wirtschaftspolitische Probleme bei der Anwendung von Preisgleitklauseln, in: Wirtschaftsdienst, Heft 1, 1974, S. 35 ff.

Burck, Gerd, AGB-Gesetz und Preisänderungsklauseln, in: Der Betrieb, Nr. 29 vom 21. 7. 1978, S. 1385 ff.

Diederich, Helmut, Allgemeine Betriebswirtschaftslehre, Teil 1, Stuttgart/Düsseldorf 1975.

Dietlein, Max, Die Reform der Allgemeinen Geschäftsbedingungen unter Berücksichtigung wettbewerblicher Aspekte, in: Wettbewerb in Recht und Praxis, 1975, S. 508 ff.

Dürkes, Werner, Wertsicherungsklauseln, 8. Auflage, Heidelberg 1972.

Emmerich, Volker, Die Problematik der Allgemeinen Geschäftsbedingungen, in: Juristische Schulung, 1972, Heft 7, S. 361 ff.

Endermann, Hermann, Summenanpassungsklausel für die Hausratversicherung, in: Die Versicherungspraxis, Nr. 10/1976, S. 230 ff.

Farny, Dieter, Die Betriebskosten der Versicherungsunternehmen - Gedanken zu den künftigen Problemen und ihrer Lösung, in: Versicherungswirtschaft, 3/1977, S. 166 ff.

- Wirtschaftswissenschaftliches Gutachten über Prämienkartelle von Versicherungsunternehmen, in: Ausnahmebereiche des GWB, FJW-Schriftenreihe, Heft 60, hrsg. von Bodo Börner und Ernst Meyer, Köln/Berlin/Bonn/München 1972, S. 43 ff.

- Produktions- und Kostentheorie der Versicherung, Veröffentlichung des Deutschen Vereins für Versicherungswissenschaft, Heft 72, Karlsruhe 1965.

- Die Versicherungsmärkte, Schriftenreihe des Instituts für Versicherungswissenschaft an der Universität Köln, Berlin 1961.

Frey, Emil, Notwendigkeit und Möglichkeiten einer Anpassung von Prämien an die Schadenentwicklung in der Versicherungswirtschaft, in: Zeitschrift für die gesamte Versicherungswissenschaft, 1972, S. 315 ff.

Fritz, E., Schutz der Versicherungsnehmer als Aufgabe der Versicherungsaufsichtsbehörden, in: Die Versicherungspraxis, 1961, S. 191 ff.

Fröhlich, Peter, Gleichgerichtetes Verhalten mit und ohne Absprache, in: Wirtschaftsdienst, 12/1974, S. 648 ff.

Gärtner, Rudolf, Wettbewerb im Versicherungswesen?, in: Der Betrieb, 1972 II, S. 2447 ff.

Gandenberger, Otto, Konkurrenzinformation und Wettbewerb, in: Jahrbücher für Nationalökonomie und Statistik, Heft 1, 1973, S. 10 ff.

Giersch, Herbert, Indexklauseln und Inflationsbekämpfung, Kieler Diskussionsbeiträge, Institut für Weltwirtschaft, Kiel, Oktober 1973, Nr. 32.

Glöckner, Wolfgang H., Verbraucher in der Versicherungswirtschaft - die Perspektive des Versicherungsnehmers, in: Zeitschrift für Versicherungswesen, Nr. 4/1977, S. 92 ff.

Grunsky, Wolfgang, Allgemeine Geschäftsbedingungen und Wettbewerbswirtschaft, in: Der Betriebsberater, 1971, S. 113 ff.

Grossfeld, Bernhard, Allgemeine Versicherungsbedingungen und Gesetz gegen Wettbewerbsbeschränkungen, in: Festschrift für Karl Sieg, hrsg. von Horst Baumann, Helmut Schirmer, Reimer Schmidt, Karlsruhe 1976.

- Prämienkartelle in der Versicherungswirtschaft, in: Wettbewerb als Aufgabe. Nach 10 Jahren Gesetz gegen Wettbewerbsbeschränkungen, Bad Homburg v.d.H., Berlin/Zürich 1968, S. 107 ff.

Günter, Eberhard, in: 10 Jahre Bundeskartellamt: Rückblick und Ausblick, S. 31.

Gürtler, Max, Dynamik in der Versicherungswirtschaft, in: Wirtschaft und Recht der Versicherung, Paul Braess zum 66. Geburtstag, Karlsruhe 1969, S. 99 ff.

Hägele, Joachim, Allgemeine Geschäftsbedingungen nach neuem Recht - Große Reform des Kleingedruckten, Stuttgart 1977.

Hägele, Joachim, Hägele, Rainer, Vorteilhafte Vertragsabschlüsse: Vertrags-Handelsklauseln, AGB, Stuttgart/Berlin/Köln/Mainz 1977, 1. Auflage.

Hagemann, Helmut, Versicherungswirtschaft und Inflation, München 1976, Schriftenreihe des Seminares für Versicherungsbetriebslehre an der Universtität München, N.F., H. 86.

Haller, Matthias, Die Dynamik des Risikos als Problem des Versicherers, in: Schweizerische Versicherungszeitschrift, 1974/75, S. 165 ff und S. 197 ff.

Hamm, Walter, Staatsaufsicht über wettbewerbspolitische Ausnahmebereiche als Ursache ökonomischer Fehlentwicklungen, in: Ordo, 1978, Band 29, S. 156 ff.

Harbauer, Adelgunde, Forster, Edgar, Steinmüller, Heinz, Sicherheit und Wettbewerb - konkurrierende wirtschaftspolitische Ziele auf Versicherungsmärkten, in: Hamburger Jahrbuch, 1978.

Hesberg, Dieter, Flexiblere Grenzen für den Wettbewerb in der Versicherungswirtschaft? Ziele und Möglichkeiten, in: Zeitschrift für Versicherungswesen, 7/1979, S.186 ff.

Hoppmann, Erich, Das Konzept der optimalen Wettbewerbsintensität, in: Jahrbücher für Nationalökonomie und Statistik, 1966, S. 288 ff.

- Preismeldestellen und Wettbewerb, in: Wirtschaft und Wettbewerb, Heft 2, 1966, S. 97 ff.

- Zum Problem einer wirtschaftspolitisch praktikablen Definition des Wettbewerbs, in: Grundlagen der Wettbewerbspolitik, hrsg. von Hans K. Schneider, Berlin 1968, S. 9 ff.

- Zum Schutzobjekt des GWB, in: Wettbewerb als Aufgabe, hrsg. von E.-J. Mestmäcker, Bad Homburg, Berlin, Zürich, 1968, S. 61 ff.

- Wettbewerb als Norm der Wettbewerbspolitik, in: Wettbewerbstheorie, hrsg. von Klasus Herdzina, Köln 1975, S. 230 ff.

Issing, Otmar, Indexklauseln, Einkommensverteilung und Inflation, in: Probleme der Indexbindung, hrsg. von W. Ehrlicher, Beiheft Nr. 2 zu: "Kredit und Kapital", Berlin 74, S. 57 ff.

- Indexklauseln und Inflation, Tübingen 1973.

Kantzenbach, Erhard, Die Funktionsfähigkeit des Wettbewerbs, 2. Aufl., Göttingen 1967.

Kaulbach, Detlef, Rechtsschutzversicherung und Kostenänderungsgesetz, in: Versicherungsrecht, 1977, Heft 17.

Kilian, Wolfgang, Marktinformationsverfahren und Wettbewerbsbeschränkung, in: Neue Juristische Wochenschrift, Heft 8, 1974, S. 289 ff.

Kiry, Marcus, Einige Gedanken zu ausgewählten Fragen der industriellen Versicherung aus der Sicht des Käufers, in: Zeitschrift für die gesamte Versicherungswissenschaft, 1976, S. 189 ff.

Klaue, Siegfried, Zur Rolle der Versicherungwirtschaft in der marktwirtschaftlichen Ordnung, in: Festschrift für Reimer Schmidt, jrsg. von Fritz Reichert-Facilides, Fritz Rittner und Jürgen Sasse, Karlsruhe 1976.

Kluge, Herold, Einfluß der Inflation auf die Versicherung, in: Zeitschrift für Versicherungswesen, Nr. 5/1972, S. 131 ff.

Knümann, Michael, Preis- und wettbewerbspolitische Problematik staatlicher Gebührenordnungen für freie Berufe, Mainz 1975.

Koch, Eckart, Stübing, Jürgen, Allgemeine Geschäftsbedingungen, Kommentar zur Regelung des Rechts der Allgemeinen Geschäftsbedingungen, Darmstadt 1977.

Krelle, Wilhelm, Preistheorie, Teil 1, 2. Auflage, Tübingen 1976.

Lipperheide, Manfred, Ein Fortschritt mit Fehlern: Zur Summenanpassungsklausel in der Hausratversicherung, in: Recht und Schaden, 1976.

- Geldentwertung und Prämienpolitik der Versicherungsunternehmen, in: Zeitschrift für die gesamte Versicherungswissenschaft, 1973, S. 155 ff.

- Prämienindexierung und Marktwirtschaft, in: Der Arbeitgeber, Nr. 22/28 1976, S. 948 ff.

Lochmaier, Karl, Das versicherungstechnische Risiko als Problem der versicherungsbetrieblichen Preispolitik, in: Zeitschrift für die gesamte Versicherungswissenschaft, 1955, S. 411 ff.

Löwe, Walter, Verbraucherschutz in der Versicherungswirtschaft - die Perspektive des Gesetzgebers, in: Versicherungswirtschaft, 6/1977, S. 373 ff.

- Verstärkter Schutz des Kunden vor unbilligen Allgemeinen Geschäftsbedingungen durch Wettbewerb?, in: Der Betriebsberater, 1972, S. 185 ff.

Lubasch, Kurt, Die volkswirtschaftlichen Wirkungen von Geldwertsicherungsklauseln, Berlin 1964.

Mahr, Werner, Markt- und Wettbewerbsprobleme in der Versicherungswirtschaft, in: Zeitschrift für die gesamte Versicherungswissenschaft, 1971, S. 361 ff.

Meising, Otmar, AVB im Spannungsfeld zwischen Grundwertungen des Rechts der Versicherungsaufsicht, des Nachahmungsschutzes und der Wettbewerbsbeschränkungen, Dissertation, Berlin 1977.

Meyer, Ernst, Versicherungswirtschaft und Wettbewerbsordnung, in: Ausnahmebereiche des GWB, FJW-Schriftenreihe, Heft 60, hrsg. von Bodo Börner und Ernst Meyer, Köln/Berlin/Bonn/München 1972, S. 25 ff.

Meyer, Ernst und Rauschenbach, Gerhard, Wettbewerbspolitik, Kartellverbot und Versicherungswirtschaft, in: Grundprobleme des Versicherungsrechts, Festgabe für Hans Möller, Karlsruhe 1972, S. 401 ff.

Meyer-Kahlen, Walter, AGB-Gesetz und Allgemeine Versicherungsbedingungen, in: Die Versicherungspraxis, Nr. 6/1977, S. 81 ff.

Michaels, Bernd, Staatsaufsicht über Versicherungsunternehmen und Kreditinstitute, vergleichende juristische Überlegungen, Dissertation, Hamburg 1967.

Mittelbach, Rolf, Wertsicherungsklauseln in Zivil- und Steuerrecht, 2. Auflage, Ludwigshafen 1972.

Mizushima, Kazuya, Der Marktzugang und seine Auswirkungen auf den Wettbewerb in der Versicherungswirtschaft, in: Zeitschrift für die gesamte Versicherungswissenschaft, 1966, S. 173 ff.

Möller, Hans, Geldwertschwankungen und Versicherungswesen, in: Rechtsfragen aus der Privat- und Sozoalversicherung, hrsg. von Prof. Dr. Erich Roehrbein, Berlin 1953.

Molitor, Bruno, Zur Politik der Inflationsbekämpfung, in: Wirtschaftsdienst, 8/1974, S. 406 ff.

Müller-Lutz, Grosse, Schmidt, Reimer (Herausgeber), Versicherungswirtschaftliches Studienwerk, 2. Auflage, Band 5, 1976.

Müller-Manzke, Ulrich, Grundlagen der Preisbildung in der Industrieversicherung, Frankfurter wirtschafts- und sozialwissenschaftliche Studien, Heft 20, Berlin 1969.

Nies, Ludwig, Prämienanpassungsklauseln und Währungsrecht, in: Zeitschrift für die gesamte Versicherungswissenschaft, 1972, S. 329 ff.

Nowak, Erich, Wettbewerb und Kartellfragen in der Versicherungswirtschaft, in: Jahresringe, Festgabe für E. Deierling, hrsg. von Bernhard März und Herbert Sinz, Köln 1971.

Pfleiderer, Otto, Indexierung, ein Gebot der sozialen Gerechtigkeit und der wirtschaftlichen Vernunft, in: Zeitschrift für das gesamte Kreditwesen, 1971.

Prölss, Erich Robert, Versicherungsaufsichtsgesetz, 7. Auflage, München 1974.

- Versicherungsvertragsgesetz, Kommentar, 21. Auflage, München 1977.

Rieger, Walter, Aktuelle Versicherungsfragen aus der Sicht der Aufsichtsbehörde, in: Die Versicherungspraxis, Nr. 7/1976, S. 178 ff.

Rittner, Fritz, Gefahrerhöhung bei der Rechtsschutzversicherung infolge des Kostenänderungsgesetzes 1975?, in: Neue Juristische Wochenschrift, 1976, Heft 34, S. 1529 ff.

Röper, Burkhardt, (Hrsg.), Wettbewerbsprobleme der Versicherungswirtschaft, Schriften des Vereins für Sozialpolitik, N. F. Band 93, Berlin 1978.

Rosenkranz, Ulrich, Staatliche Preisaufsicht in der Kraftverkehrsversicherung, Veröffentlichungen des Forschungsinstituts für Wirtschaftspolitik an der Universität Mainz, Band 34, Berlin 1974.

Rubli, H. J., Hausratversicherung mit automatischer Summenanpassung - eine Versicherungsform mit Zukunft, in: Schweizerische Versicherungszeitschrift, 1978, S.145 ff.

Ruhle, Ernst-Albrecht, Rechtsschutzversicherung am Scheidewege?, in: Zeitschrift für Versicherungswesen, Nr. 1/1977, S. 20 ff.

Saxer, Otto, Inflation und Sachversicherung, in: Schweizerische Versicherungszeitschrift, 1973/74, S. 240 ff.

Scheib, Hans H., Branchenbesonderheiten - Falsche und richtige wirtschaftspolitische Argumente, Heidelberg 1967.

Scherer, Günter, Schutz der Gläubiger- und Schuldnerinteressen der Versicherten in der Individualversicherung, Dissertation, Köln 1975.

Schlecht, Otto, Indexklauseln an der Wirklichkeit vorbei, in: Deutsche Bundesbank, Auszüge aus Presseartikeln, Nr. 82 vom 20. Dezember 1974.

Schlosser, Peter und Graba, Hans-Ulrich, Kommentar zum Gesetz zur Regelung des Rechts der Allgemeinen Geschäftsbedingungen, Bielefeld 1977.

Schmidt, Ingo, US-amerikanische und deutsche Wettbewerbspolitik gegenüber Marktmacht, Berlin 1973.

Schmidt, Reimer, Veränderungen des versicherten Risikos während der Laufzeit des Versicherungsvertrags - zugleich eine Gedankenskizze zur Systematik des Versicherungsvertragsrechts, in: Grundprobleme des Versicherungsrechts, Karlsruhe 1972, S. 443 ff.

- Versicherungsalphabet, 5. Auflage, Karlsruhe 1976.

Starbatty, Joachim, Das Für und Wider von Geldwertsicherungsklauseln: "Eine Art von Glaubenskrieg?", in: Ordo, Band 26, S. 225 ff.

Starke, O.-Ernst, Versicherungsordnung, Konsumentenschutz und Öffentlichkeitsarbeit, Kreditinstitute und Versicherungsunternehmen - Image und Realität, in: Versicherungswirtschaft, 6/1977, S. 353 ff.

Streißler, Erich, Beinsen, Lutz, Schleicher, Stefan, Suppanz, Hannes, Zur Relativierung des Zieles der Geldwertstabilität, Göttingen 1976.

Suppes, Elisabeth, Kostenänderungsgesetz 1975 und § 9 ARB, in: Versicherungsrecht, 1977, Heft 17, S. 396 ff.

Surminski, Arno, Kündigungsrecht bei Beitragsanpassungen in der PKV, in: Zeitschrift für Versicherungswesen, 2/1973, S. 32.

- Versicherungswirtschaft und Verbraucherschutz, in: Zeitschrift für Versicherungswesen, 1/1979, S. 4 ff.

- Rechtsschutzversicherung ohne PA-Klausel, in: Zeitschrift für Versicherungswesen, 5/1979, S. 129 ff.

Suter, H. R., Sachversicherung und Teuerung, in: Schweizerische Versicherungszeitschrift 1969/70, S. 193 ff.

Taxis, H., Probleme der Rechtsschutzversicherung, in: Zeitschrift für Versicherungswesen, Nr. 5/1977, S. 124 ff.

Terhorst, Bruno, Prämienangleichung in der Allgemeinen Haftpflichtversicherung (§ 8 III AHB), Dissertation, Köln 1969.

Tietz, Bruno, Zum Problem des Diskriminierungsverbotes, in: Zeitschrift für Betriebswirtschaft, 5/1979, S. 435 ff.

Tuchtfeldt, Egon, Organisierte Markttransparenz und Wettbewerb, in: Schweizerische Zeitschrift für Volkswirtschaft und Statistik, 1969, S. 59 ff.

Ulmer, Peter, Brandner, Hans Erich, Hensen, Horst Dieter, AGB-Gesetz, Kommentar zur Regelung des Rechts der Allgemeinen Geschäftsbedingungen, Köln 1977.

Vandrey, Hans J., Die Anwendung der Prämiengleitklausel zur Berechnung von Versicherungssumme und Prämie in der Maschinenversicherung, in: Zeitschrift für die gesamte Versicherungswissenschaft, 1976, S. 729 ff.

Vassel, Eick, Die Einflußnahme des Bundesaufsichtsamtes für das Versicherungs- und Bausparwesen auf die Ausgestaltung der Allgemeinen Versicherungsbedingungen der von ihm beaufsichtigten privaten Versicherungsunternehmen, Berlin 1971.

Vaubel, Roland, und Ahnefeld, Adolf, Indexklauseln auf dem Index? Einwände, Mißverständnisse - nicht genutzte Chancen, Kieler Diskussionsbeiträge, Nr. 34, Institut für Weltwirtschaft, Kiel, Oktober 1974.

Werber, Manfred, Änderungsrisiko und Gefahrerhöhung, in: Versicherungsrecht, Oktober 1976, S. 897 ff.

- Die AVB im Rahmen der Diskussion über die Allgemeinen Geschäftsbedingungen, in: Grundprobleme des Versicherungsrechts, Festgabe für Möller, Karlsruhe 1972, S. 511 ff.

Willms, Friedrich Karl und Wahlig, Bertold, Zur Genehmigungsbedürftigkeit von Wertsicherungsvereinbarungen nach § 3 WährG und zur Neufassung der Genehmigungsgrundsätze der Deutschen Bundesbank, in: Der Betriebsberater, 20/1978.

Woll, Artur, Zur wettbewerbspolitischen Bedeutung der Markttransparenz, in: Theoretische und institutionelle Grundlagen der Wirtschaftspolitik, hrsg. von Hans Besters, Berlin 1967, S.199 ff.

Zeidler, Bernd, Marktformen und Marktordnung in der deutschen Versicherungswirtschaft, Dissertation, Hamburg 1959.

Veröffentlichungen ohne Verfasserangabe:

Im Einzelhandel kommt man nicht zu einer Meinung, in: Handelsblatt, Nr. 165 vom 28. 8. 1979.

Geldwertsicherungsklauseln - Überblick zur Genehmigungspraxis der Deutschen Bundesbank, in: Monatsberichte der Deutschen Bundesbank, April 1971, S. 25 ff.

Kfz-Versicherer zu mehr Transparenz verpflichten, Preisvergleiche lohnen sich, in: Verbraucherpolitische Korrespondenz, Nr. 39 vom 26. 9. 1978, S. 2.

Milderung von Tarifsanierungen in der privaten Krankenversicherung, in: Veröffentlichungen des Bundesaufsichtsamtes, 1970, S. 166 ff.

Mehr Transparenz gefordert, in: Handelsblatt, Nr. 181 vom 28. 9. 1978, S. 4.

Amtliche Begründung zum AGB-Gesetz, Bundestagsdrucksache 7/3919

Begründung zum Entwurf eines Gesetzes über die privaten Versicherungsunternehmen, abgedruckt bei: Prölss, Erich Robert, Versicherungsaufsichtsgesetz, Kommentar, 7.Auflage, München 1974

Bericht der Bundesregierung über die Ausnahmebereiche des Gesetzes gegen Wettbewerbsbeschränkungen, in: Bundestagsdrucksache 7/3206

Bericht zur Verbraucherpolitik, Bundestagsdrucksache IV/2724, S. 1ff.

Zweiter Bericht der Bundesregierung zur Verbraucherpolitik, Konzeption für die Verbraucherinformation und -beratung, vorgelegt vom interministeriellen Ausschuß für Verbraucherfragen am 20.10.75

Beschlußkammerentscheidung vom 16.8.1978, in: Veröffentlichungen des Bundesaufsichtsamtes für das Versicherungs- und Bausparwesen, Nr. 12/1978, S. 305ff.

Beschlußkammer-Entscheidung vom 10.7.1974, in: Veröffentlichungen des Bundesaufsichtsamtes für das Versicherungs- und Bausparwesen, 1974, S. 162ff.

Der Bundesminister für Wirtschaft, Indexierung wirtschaftlich relevanter Größen, Gutachtliche Äußerung des Wissenschaftlichen Beirats beim Bundesminister für Wirtschaft

Der Bundesminister für Wirtschaft, Wettbewerbspolitik in der sozialen Marktwirtschaft, Bonn 1978

Entwurf eines Gesetzes zur Regelung des Rechts der AGB, in: Bundesratsdrucksache 360/75, Band 10

Wirtschaftspolitische Gefahren einer vermehrten Anwendung von Preisindexklauseln, in: Aktuelle Beiträge zur Wirtschafts- und Finanzpolitik, Nr. 60,1973, herausgegeben vom Presse- und Informationsamt der Bundesregierung

Gesetz zur Regelung des Rechts der Allgemeinen Geschäftsbedingungen, Bundesgesetzblatt 1976 I, S. 3317

Grundsätze bei der Entscheidung über Genehmigungsanträge nach § 3 des Währungsgesetzes, Mitteilung der Deutschen Bundesbank, Nr. 1015/78, veröffentlicht im Bundesanzeiger, Nr. 109 vom 15.Juni 1978

Kommission der Europäischen Gemeinschaften, Errichtung des Gemeinsamen Marktes für Schadensversicherungen, Arbeitsdokument für die Arbeitsgruppe Direktversicherungen: Aufsichtsrecht, Oktober 1971, in: Zeitschrift für die gesamte Versicherungswissenschaft, 1972, S. 101ff.

Kommissionspapier des Gesamtverbands der Deutschen Versicherungswirtschaft

Matthöfer-Rede, Bundesminister Hans Matthöfer am 23.November 1978 in Berlin anläßlich des Besuchs beim Bundesaufsichtsamt für das Versicherungswesen

Meyers Handbuch über die Wirtschaft, 2.Auflage, Mannheim/Wien/Zürich 1970

Münchener Rückversicherungs-Gesellschaft, Einfluß der "Inflation" auf die Versicherung, Mai 1971

Reichsgesetz über die privaten Versicherungsunternehmen vom 12.5.1901, Reichsgesetzblatt von 1901, Nr.18

Schweizerische Bankgesellschaft, (Hrsg.), Abteilung Volkswirtschaftsstudien; Indexbindung und Inflationsbekämpfung, Probleme und Methoden der Indexbindung von Löhnen, Renten, Mieten, Spareinlagen, Anleihen und Steuern, Zürich 1967

Sieg, Karl, Rechtsgutachten zur Einführung einer Prämienanpassungsklausel in der Rechtsschutzversicherung

Tätigkeitsberichte des Bundeskartellamts,
für 1964, Bundestagsdrucksache IV/3752

- für 1965, Bundestagsdrucksache V/ 530

- für 1966, Bundestagsdrucksache V/1950

- für 1967, Bundestagsdrucksache V/2841

- für 1970, Bundestagsdrucksache VI/2380

- für 1971, Bundestagsdrucksache VI/3570

- für 1972, Bundestagsdrucksache 7/ 986

- für 1973, Bundestagsdrucksache 7/2250

- für 1974, Bundestagsdrucksache 7/3791

- für 1975, Bundestagsdrucksache 7/5390

- für 1976, Bundestagsdrucksache 8/ 704

L e b e n s l a u f

Persönliche Daten

geboren am	17.3.1955
in	Marburg
Eltern	Heinrich Eucker und Erika Eucker, geb. Bieker
Familienstand	ledig
Staatsangehörigkeit	deutsch

Ausbildung und Berufstätigkeit

Schulausbildung	1961 - 1965	Volksschule in Betziesdorf, Kreis Marburg
	1965 - 1970	Friedrich-Ebert-Realschule in Marburg Abschluß: mittlere Reife
	1970 - 1973	Elisabethschule in Marburg Abschluß: Abitur
Studium	1973 - 1978	Philipps-Universität Marburg Fachrichtung: Volkswirtschaft
Examen	1978	Diplom-Volkswirt
Doppelstudium	1974 - 1977	Fachrichtung: Rechtswissenschaft
	seit 1978	Wissenschaftliche Mitarbeiterin am Forschungsinstitut für Wirtschaftspolitik an der Universität Mainz